ЮЖНО-УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

УТВЕРЖДАЮ:
Директор института
Высшая школа экономики и управления

ЮУрГУ
Электронный документ, подписанный ПЭП, хранится в системе электронного документооборота Южно-Уральского государственного университета
СВЕДЕНИЯ О ВЛАДЕЛЬЦЕ ПЭП
Кому выдан: Карпушкина А. В.
Пользователь: karpushkinaav
Дата подписания: 05.02.2022

А. В. Карпушкина

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

дисциплины 1.О.20 Анализ рынков ИКТ и организация продаж
для направления 38.03.05 Бизнес-информатика
уровень Бакалавриат
форма обучения очная
кафедра-разработчик Цифровая экономика и информационные технологии

Рабочая программа составлена в соответствии с ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.05 Бизнес-информатика, утверждённым приказом Минобрнауки от 29.07.2020 № 838

Зав.кафедрой разработчика,
д.экон.н., доц.

ЮУрГУ
Электронный документ, подписанный ПЭП, хранится в системе электронного документооборота Южно-Уральского государственного университета
СВЕДЕНИЯ О ВЛАДЕЛЬЦЕ ПЭП
Кому выдан: Худякова Т. А.
Пользователь: khudiakovata
Дата подписания: 04.02.2022

Т. А. Худякова

Разработчик программы,
к.пед.н., доц., доцент

ЮУрГУ
Электронный документ, подписанный ПЭП, хранится в системе электронного документооборота Южно-Уральского государственного университета
СВЕДЕНИЯ О ВЛАДЕЛЬЦЕ ПЭП
Кому выдан: Журавлев В. В.
Пользователь: zhuravlevvv
Дата подписания: 04.02.2022

В. В. Журавлев

СОГЛАСОВАНО

Руководитель направления
к.техн.н.

ЮУрГУ
Электронный документ, подписанный ПЭП, хранится в системе электронного документооборота Южно-Уральского государственного университета
СВЕДЕНИЯ О ВЛАДЕЛЬЦЕ ПЭП
Кому выдан: Буслаева О. С.
Пользователь: buslaevaos
Дата подписания: 04.02.2022

О. С. Буслаева

Челябинск

1. Цели и задачи дисциплины

Цель дисциплины «Анализ рынка ИКТ и организация продаж» заключается в формировании базовых теоретических знаний и основных практических навыков в области анализа рынка ИКТ и организации продаж товаров, работ, услуг сферы информационно-коммуникационных технологий. Задачи: 1. Рассмотреть теоретические аспекты анализа рынка ИКТ и организации продаж. 2. Изучить систему методов сбора и анализа информации, методику маркетинговых исследований на рынке ИКТ. 3. Познакомиться и овладеть методами, инструментами организации продаж и продвижения продукции на рынке ИКТ. 4. Овладеть инструментами презентации информационных систем в рамках продаж ИКТ.

Краткое содержание дисциплины

Методологические основы, особенности деятельности в сфере информационно-коммуникационных технологий (ИКТ). Основные понятия и категории, структура рынка ИКТ. Моделирование прикладных процессов и предметной области деятельности на рынке ИКТ. Организация коммуникаций в сетевой, цифровой экономике. Основы теории маркетинга и современных тенденций ее развития; теоретические основы и закономерности функционирования рыночной экономики. Поиск и анализ информации на рынке ИКТ. Комплекс маркетинговых исследований на рынке ИКТ. Методы сбора и анализа информации. Системная оценка рыночной ситуации и разработка адекватного комплекса маркетинговых мероприятий. Каналы продаж на рынке ИКТ. Ценообразование на рынке ИКТ: принципы, методы, стратегии. Коммуникативная политика на рынке ИКТ. Реклама. Паблик Рилейшнз. Продвижение продукции на рынке ИКТ. Стимулирование продаж. Сетевой банкинг. Реклама и ПР в Интернете. Лучшие практики продвижения инновационных программно-информационных продуктов и услуг. Организация сбыта на рынке ИКТ. Основные каналы сбыта. Провайдерские фирмы в цифровой, сетевой экономике. Организация взаимодействия с клиентами и партнерами в процессе решения задач управления жизненным циклом информационных систем и информационно-коммуникационных технологий. Переговорный процесс. Деловое взаимодействие. Презентация информационной системы в рамках продаж ИКТ и основы обучения пользователей информационных систем.

2. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины

Планируемые результаты освоения ОП ВО (компетенции)	Планируемые результаты обучения по дисциплине
ОПК-2 Способен проводить исследование и анализ рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий, выбирать рациональные решения для управления бизнесом	Знает: основные ИС и ИКТ управления бизнесом; основные методы внедрения и организации эксплуатации корпоративных ИС и ИКТ; рынки программно-информационных продуктов и услуг; лучшие практики продвижения инновационных программно-информационных продуктов и услуг Умеет: выбирать рациональные ИС и ИКТ для управления бизнесом; систематизировать и обобщать информацию, организовывать и

	проводить исследования в области экономики, управления и ИКТ, разрабатывать конкретные предложения по результатам исследований, готовить справочно-аналитические материалы для принятия управленческих решений Имеет практический опыт: использования методов рационального выбора ИС и ИКТ для управления бизнесом; исследования и анализа РИКТ для решения задач автоматизации и управления бизнесом
ОПК-5 Способен организовывать взаимодействие с клиентами и партнерами в процессе решения задач управления жизненным циклом информационных систем и информационно-коммуникационных технологий	Знает: Основы теории маркетинга и современных тенденций ее развития; теоретические основы и закономерности функционирования рыночной экономики. Умеет: Ориентироваться в маркетинговой информации на рынке информационных продуктов и услуг; системно оценивать рыночную ситуацию и разрабатывать адекватный комплекс маркетинговых мероприятий. Имеет практический опыт: Использования теоретических основ и закономерностей функционирования рыночной экономики для составления технико-экономического обоснования проектных решений и технического задания на разработку информационной системы.

3. Место дисциплины в структуре ОП ВО

Перечень предшествующих дисциплин, видов работ учебного плана	Перечень последующих дисциплин, видов работ
1.О.09.01 Микроэкономика, 1.О.12 Архитектура предприятия, 1.О.19 Информационно-коммуникативные технологии, 1.О.11 Моделирование бизнес-процессов	1.О.21 Управление ИТ-сервисами и контентом, 1.О.13 Управление жизненным циклом информационных систем, 1.О.22 Электронный бизнес, 1.О.14 Управление проектами

Требования к «входным» знаниям, умениям, навыкам студента, необходимым при освоении данной дисциплины и приобретенным в результате освоения предшествующих дисциплин:

Дисциплина	Требования
1.О.19 Информационно-коммуникативные технологии	Знает: методы проведения исследования и анализа рынка информационно-коммуникационных технологий; методы выявления возможности применения средств вычислительной техники для решения задач управления бизнесом; требования к информационной системе, основные информационные системы и информационно-коммуникационные технологии управления бизнесом; принципы построения и архитектуру вычислительных систем, классификацию современных вычислительных систем, историю

	их развития и перспективы дальнейшего совершенствования, основные характеристики и особенности использования современных вычислительных систем, их достоинства и недостатки Умеет: определять возможности применения средств вычислительной техники для решения задач управления бизнесом, проектировать топологии сетей, внедрять и организовать эксплуатацию информационных систем и информационно-коммуникационных технологий, консультировать и обучать представителей заказчика работе в различных режимах и с различными программными средствами Имеет практический опыт: проведения анализа рынка информационно-коммуникационных технологий; выявления возможности применения средств вычислительной техники для решения задач управления бизнесом, проектирования, внедрения и организации эксплуатации информационных систем и информационно-коммуникационных технологий, получения оперативной информации о состоянии вычислительных систем и сетей; консультирования и обучения представителей заказчика работе с персональным компьютером и программными средствами
1.О.09.01 Микроэкономика	Знает: функционирование рыночной экономики, механизм взаимодействия спроса и предложения на рынках товаров и факторов производства на микроуровне, основные понятия, категории и инструменты микроэкономики; функционирование рыночной экономики, механизм взаимодействия спроса и предложения на рынках товаров и факторов производства;, основные понятия, категории и инструменты современной микроэкономической теории; функционирование рыночной экономики, механизм взаимодействия спроса и предложения на рынках товаров и факторов производства Умеет: определять величину индивидуального и рыночного спроса и предложения, анализировать их динамику под влиянием ценовых и неценовых детерминант; вычисляет ценовую и перекрестную эластичность спроса и предложения; рассчитывать оптимальные объемы выпуска продукции конкурентного и неконкурентного предприятия; обосновывать ценовую политику предприятия во взаимосвязи со степенью дифференциации продукта и общеотраслевой ситуацией, проводить сравнительный анализ эффективности рыночных структур в контексте использования экономических ресурсов, воздействия на общественное благосостояние; анализировать причины и последствия микроэкономических

	решений для ведения бизнеса с использованием концепций трансакционных издержек, институционального и эволюционного подхода, теории игр; проводить анализ поведения потребителей на рынке, анализировать на основе стандартных моделей микроэкономики и принципов рациональности поведение экономических агентов в условиях рыночных отношений; влияние и последствия изменения ценовых и неценовых характеристик на рынки товаров и факторов производства; проводить сравнительный анализ эффективности рыночных структур в контексте использования экономических ресурсов, воздействия на общественное благосостояние Имеет практический опыт: на основе стандартных микроэкономических моделей и принципов рациональности анализировать поведение экономических агентов в условиях рыночных отношений; оценивать влияние и последствия изменения ценовых и неценовых характеристик на рынки товаров и факторов производства; определения издержек производства и экономического обоснования выбора минимально эффективного размера предприятия и оптимальной мощности действующего предприятия, применения методов микроэкономического анализа и интерпретации экономической информации при обосновании и принятии решений в сфере профессиональной деятельности и других областях жизнедеятельности, применения методов микроэкономического анализа и интерпретации экономической информации при обосновании и принятии решений в сфере профессиональной деятельности;
1.О.12 Архитектура предприятия	Знает: основы моделирования, анализа и совершенствования бизнес-процессов управления развитием предприятия и информационно-технологической инфраструктуры; методологию управления ИТ-инфраструктурой предприятия в соответствии с его стратегическими целями., основы управления ИТ-проектом с использованием ИС и ИКТ; модели консалтинга и аудита в области информационных систем и технологий; компоненты архитектуры информационных технологий и основных процессах ИТ-инфраструктуры на различных этапах жизненного цикла, понятия архитектуры предприятия: стратегическая карта, система сбалансированных показателей, карта бизнес-процессов, модели процессов, организационная структура, модель предметной области, логическая и физическая модели данных, карта приложений, архитектура приложения, модель

	интеграции; модели AS-IS и TO-BE; программное обеспечение, используемое для работы над архитектурными проектами информационных систем предприятия; разрабатывать организационные структуры разного вида для отдельных видов предпринимательской деятельности Умеет: моделировать, проводить анализ и разрабатывать проекты по совершенствованию бизнес-процессов информационно-технологической инфраструктуры предприятия; выполнять формализацию требований к разрабатываемой ИТ-инфраструктуре предприятия; обосновывать выбор технических и программных средств ИТ-инфраструктуры предприятия, решать задачи управления жизненным циклом информационных систем и информационно-коммуникационных технологий; консультировать в области организации управления ИС и ИКТ; выполнять работы по анализу и оценке эффективности процессов управления ИС и ИКТ предприятия; формулировать цели консалтинговых исследований и аудита ИТ-инфраструктуры предприятия, разрабатывать слои фронт-офиса, мидл-офиса, бэк-офиса в рамках архитектуры предприятия; анализировать и выявлять проблемы действующей архитектуры предприятия; составлять план мероприятий по переходу из модели AS-IS в модель TO-BE Имеет практический опыт: разработки и анализа модели бизнес-процессов и проекты по их совершенствованию; исследования информационно-технологической инфраструктуры предприятия; установления соответствия целей и задач ИТ-инфраструктуры бизнес-целям и стратегии предприятия; рационального выбора ИС и ИКТ для управления бизнесом в рамках сформулированной стратегии, Организации взаимодействия с клиентами и партнерами в ИТ-проекте; организации работы по обеспечению качественного обслуживания и эксплуатации ИС и ИКТ на различных этапах жизненного цикла, подготовки и согласования технических заданий на проектирование и анализ архитектуры предприятия; разработки моделей AS-IS и TO-BE на основе конкретных ситуаций
1.О.11 Моделирование бизнес-процессов	Знает: основные приемы обследования предприятия для построения бизнес-процессов; методики описания различных предметных областей; контекстная диаграмма; инструментальные средства для построения бизнес-процессов, содержание процессного и функционального подходов; профессиональные термины, связанные с моделированием бизнес-процессов; классификацию бизнес-процессов;

	нотацию бизнес-процессов семейства IDEF и workflow; объекты стандартов семейства IDEF и workflow, основные принципы командной работы; критерии оценки идей, информации, знаний и опыта. Умеет: проводить качественный, визуальный и количественный анализ построения бизнес-процессов; строить и описывать контекстные диаграммы; имитационное моделирование и ABC-анализ бизнес-процесса, разрабатывать и применять на практике анкеты сбора информации для построения бизнес-процессов; определять цель, вход, выход, клиента, владельца, ресурсы бизнес-процесса; выделять основные, вспомогательные и управляющие бизнес-процессы на предприятии; моделировать, анализировать и совершенствовать бизнес-процессы с использованием стандартов, технологий и нотаций моделирования (семейство IDEF, workflow), работать в команде для достижения поставленных целей; анализировать возможные последствия личных действий в командной работе; конструктивно оценивать идеи, информацию, знания и опыт членов команды. Имеет практический опыт: сравнения инструментальных средств для построения бизнес-процессов по стандартам семейства IDEF и workflow, построения моделей бизнес-процессов предприятия по стандартам (семейство IDEF, workflow); моделирования, анализа и документирования бизнес-процессов с помощью инструментальных средств, реализации своей роли в работе команды для достижения поставленной цели; продуктивного взаимодействия в команде на основе ответственного отношения к личным действиям; обмена идеями, информацией, знанием и опытом в командной работе.

4. Объём и виды учебной работы

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 з.е., 108 ч., 56,5 ч. контактной работы

Вид учебной работы	Всего часов	Распределение по семестрам в часах
		Номер семестра
		5
Общая трудоёмкость дисциплины	108	108
Аудиторные занятия:	48	48
Лекции (Л)	16	16
Практические занятия, семинары и (или) другие виды аудиторных занятий (ПЗ)	32	32

Лабораторные работы (ЛР)	0	0
Самостоятельная работа (СРС)	51,5	51,5
с применением дистанционных образовательных технологий	0	
решение конкретных ситуаций	30	30
подготовка к экзамену	21,5	21.5
Консультации и промежуточная аттестация	8,5	8,5
Вид контроля (зачет, диф.зачет, экзамен)	-	экзамен

5. Содержание дисциплины

№ раздела	Наименование разделов дисциплины	Объем аудиторных занятий по видам в часах			
		Всего	Л	ПЗ	ЛР
1	Методологические основы анализа рынка ИКТ и организации продаж	12	4	8	0
2	Анализ рынка ИКТ	14	4	10	0
3	Организация и управление продажами на рынке ИКТ	22	8	14	0

5.1. Лекции

№ лекции	№ раздела	Наименование или краткое содержание лекционного занятия	Кол-во часов
1	1	Рынок ИКТ: структура, понятия, тенденции и направления развития	2
2	1	Система и методы анализа рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий	2
3	2	Концепция маркетинговых исследований, методы моделирования прикладных процессов и предметной области продаж ИКТ на основе маркетинговой информации	2
4	2	Методика анализа и рационального выбора ИС и ИКТ для управления бизнесом	2
5	3	Система организации продаж и продвижения продукции ИКТ. Практики продвижения инновационных программно-информационных продуктов и услуг	2
6	3	Управление коммуникационной политикой, стимулирование продаж	2
7	3	Организация взаимодействия с клиентами и партнерами в процессе решения задач управления жизненным циклом информационных систем и информационно-коммуникационных технологий	2
8	3	Организация продаж и презентация информационной системы ИКТ	2

5.2. Практические занятия, семинары

№ занятия	№ раздела	Наименование или краткое содержание практического занятия, семинара	Кол-во часов
1	1	Структура рынка ИКТ. Секторы деятельности, Тенденции и направления развития	2
2	1	Структура рынка ИКТ. Методологические аспекты деятельности на рынке ИКТ	2
3	1	Основные ИС и ИКТ управления бизнесом; основные методы внедрения и организации эксплуатации корпоративных ИС и ИКТ	2

4	1	Рынки программно-информационных продуктов и услуг	2
5	2	Система и методы анализа рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий	2
6	2	Конкурентный анализ	2
7	2	Концепция маркетинговых исследований, методы моделирования прикладных процессов и предметной области продаж ИКТ на основе маркетинговой информации	2
8	2	Анализ потребительского поведения	2
9	2	Сегментация рынка. Выбор целевой аудитории. Позиционирование продукта	2
10	3	Подготовка и выбор рациональных решений для управления бизнесом на основании анализа рынка ИКТ	2
11	3	Система организации продаж и продвижения продукции ИКТ. Практики продвижения инновационных программно-информационных продуктов и услуг	2
12	3	Основные каналы сбыта на рынке ИКТ	2
13	3	Система маркетинговых коммуникаций	2
14	3	Система продвижения продукции. Система стимулирования продаж	2
15	3	Организация взаимодействия с клиентами и партнерами в процессе решения задач управления жизненным циклом информационных систем и информационно-коммуникационных технологий	2
16	3	Деловое управленческое взаимодействие, переговорный процесс, презентация информационной системы ИКТ	2

5.3. Лабораторные работы

Не предусмотрены

5.4. Самостоятельная работа студента

Выполнение СРС			
Подвид СРС	Список литературы (с указанием разделов, глав, страниц) / ссылка на ресурс	Семестр	Кол-во часов
решение конкретных ситуаций	1. Гапоненко, А. Л. Стратегическое управление [Текст] учебник для вузов по специальности "Менеджмент организации" А. Л. Гапоненко, А. П. Панкрухин. - 5-е изд., стер. - М.: Омега-Л, 2011. - С. 20-123, 300-340. 2. 1. Гаврилов, Л. П. Организация коммерческой деятельности: электронная коммерция : учебное пособие / Л. П. Гаврилов. — 3-е изд., доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — С.-38-90, 124-208. 3. Гусев, Е. В. Стратегический менеджмент [Текст] сб. кейсовых ситуаций Е. В. Гусев, Е. А. Козлова ; Юж.-Урал. гос. ун-т, Каф. Экономика, упр. и инвестиции ; ЮУрГУ. - Челябинск: Издательство ЮУрГУ, 2005. - С.6-48. 4. Океанова, З. К. Маркетинг [Текст] учебник З. К. Океанова. - М.: Проспект, 2007. - С. - 12-89, 110-234, 278-368.	5	30

подготовка к экзамену	1. Гаврилов, Л. П. Организация коммерческой деятельности: электронная коммерция : учебное пособие / Л. П. Гаврилов. — 3-е изд., доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — С.-38-90, 124-208. 2. Гапоненко, А. Л. Стратегическое управление [Текст] учебник для вузов по специальности "Менеджмент организации" А. Л. Гапоненко, А. П. Панкрухин. - 5-е изд., стер. - М.: Омега-Л, 2011. - С. 20-123, 234-306. 3. Родионова, Н. В. Антикризисный менеджмент [Текст] учеб. пособие для вузов по экон. специальностям и направлениям Н. В. Родионова. - М.: ЮНИТИ, 2001. - С. 6-67, 90-124, 156-198. 4. Океанова, З. К. Маркетинг [Текст] учебник З. К. Океанова. - М.: Проспект, 2007. - С. - 12-89, 110-234, 278-368. 5. Магомедов, А. М. Экономика организаций торговли : учебник для вузов / А. М. Магомедов. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — С. 14-69, 78-123, 144-190.	5	21,5

6. Текущий контроль успеваемости, промежуточная аттестация

Контроль качества освоения образовательной программы осуществляется в соответствии с Положением о балльно-рейтинговой системе оценивания результатов учебной деятельности обучающихся.

6.1. Контрольные мероприятия (КМ)

№ КМ	Се-местр	Вид контроля	Название контрольного мероприятия	Вес	Макс. балл	Порядок начисления баллов	Учи-тыва-ется в ПА
1	5	Текущий контроль	Практическое занятие. Решение кейса.	0,25	5	В процессе проведения практических занятий и семинаров осуществляется контроль выполнения заданий и самостоятельной работы студента. Решение практических задач осуществляется с целью проверки уровня знаний, умений, владений, понимания студентом основных методов и законов изучаемой теории при решении конкретных практических задач, умения применять на практике полученные знания. Студенту выдается условие задачи, решение которой он излагает письменно (в электронном виде) и загружает в электронную среду (ЮУрГУ 2.0). Время, отводимое на	экзамен

						задания – 90 мин. При оценивании результатов мероприятия используется балльно-рейтинговая система оценивания результатов учебной деятельности обучающихся (утверждена приказом ректора от 24.05.2019 г. № 179) Максимальное количество баллов – 5 за задание. Весовой коэффициент мероприятия – 0,25. Критерии оценивания. 5 баллов - даны правильные ответы, ошибки не допущены. 4 балла - ответы даны в целом правильные, допущены неточности, незначительные ошибки. 3 балла - в ответах присутствуют серьезные ошибки. 2 балла - ответы на вопросы поверхностные, допущены серьезные ошибки, студент не владеет материалом. 1 балл – нет правильных ответов, студент не понимает суть задания. 0 баллов – ответ не представлен.	
2	5	Текущий контроль	Практическое занятие. Выполнение задания.	0,25	5	В процессе проведения практических занятий и семинаров осуществляется контроль выполнения заданий и самостоятельной работы студента. Решение практических задач осуществляется с целью проверки уровня знаний, умений, владений, понимания студентом основных методов и законов изучаемой теории при решении конкретных практических задач, умения применять на практике полученные знания. Студенту выдается условие задачи, решение которой он излагает письменно (в электронном виде) и загружает в электронную среду (ЮУрГУ 2.0). Время, отводимое на задания – 90 мин. При оценивании результатов мероприятия используется балльно-рейтинговая система оценивания результатов учебной деятельности обучающихся (утверждена приказом ректора от 24.05.2019 г. № 179). Максимальное количество баллов – 5 за задание. Весовой коэффициент мероприятия – 0,25. Критерии оценивания. 5 баллов - даны правильные ответы, ошибки не допущены.	экзамен

						4 балла - ответы даны в целом правильные, допущены неточности, незначительные ошибки. 3 балла - в ответах присутствуют серьезные ошибки. 2 балла - ответы на вопросы поверхностные, допущены серьезные ошибки, студент не владеет материалом. 1 балл – нет правильных ответов, студент не понимает суть задания. 0 баллов – ответ не представлен.	
3	5	Текущий контроль	Практическое занятие. Решение кейса.	0,25	5	В процессе проведения практических занятий и семинаров осуществляется контроль выполнения заданий и самостоятельной работы студента. Решение практических задач осуществляется с целью проверки уровня знаний, умений, владений, понимания студентом основных методов и законов изучаемой теории при решении конкретных практических задач, умения применять на практике полученные знания. Студенту выдается условие задачи, решение которой он излагает письменно (в электронном виде) и загружает в электронную среду (ЮУрГУ 2.0). Время, отводимое на задания – 90 мин. При оценивании результатов мероприятия используется балльно-рейтинговая система оценивания результатов учебной деятельности обучающихся (утверждена приказом ректора от 24.05.2019 г. № 179). Максимальное количество баллов – 5 за задание. Весовой коэффициент мероприятия – 0,25. Критерии оценивания. 5 баллов - даны правильные ответы, ошибки не допущены. 4 балла - ответы даны в целом правильные, допущены неточности, незначительные ошибки. 3 балла - в ответах присутствуют серьезные ошибки. 2 балла - ответы на вопросы поверхностные, допущены серьезные ошибки, студент не владеет материалом. 1 балл – нет правильных ответов, студент не понимает суть задания. 0 баллов – ответ не представлен.	экзамен
4	5	Текущий	Практическое	0,25	5	В процессе проведения практических	экзамен

		контроль	занятие. Решение кейса.			занятий и семинаров осуществляется контроль выполнения заданий и самостоятельной работы студента. Решение практических задач осуществляется с целью проверки уровня знаний, умений, владений, понимания студентом основных методов и законов изучаемой теории при решении конкретных практических задач, умения применять на практике полученные знания. Студенту выдается условие задачи, решение которой он излагает письменно (в электронном виде) и загружает в электронную среду (ЮУрГУ 2.0). Время, отводимое на задания – 90 мин. При оценивании результатов мероприятия используется балльно-рейтинговая система оценивания результатов учебной деятельности обучающихся (утверждена приказом ректора от 24.05.2019 г. № 179). Максимальное количество баллов – 5 за задание. Весовой коэффициент мероприятия – 0,25. Критерии оценивания. 5 баллов - даны правильные ответы, ошибки не допущены. 4 балла - ответы даны в целом правильные, допущены неточности, незначительные ошибки. 3 балла - в ответах присутствуют серьезные ошибки. 2 балла - ответы на вопросы поверхностные, допущены серьезные ошибки, студент не владеет материалом. 1 балл – нет правильных ответов, студент не понимает суть задания. 0 баллов – ответ не представлен.	
5	5	Проме-жуточная аттестация	Мероприятие промежуточной аттестации (тестирование по итогам освоения дисциплины)	-	5	Промежуточная аттестация проводится в форме ответов на вопросы билетов по итогам освоения дисциплины. Основывается на всех разделах дисциплины. Контрольные мероприятия промежуточной аттестации проводятся во время экзамена. Оценка ответов осуществляется по пятибалльной шкале. 5 баллов - отлично. Даны правильные ответы. 4 балла - хорошо. Ответы даны в целом правильные, допущены	экзамен

						неточности, незначительные ошибки. 3 балла - удовлетворительно. В ответах присутствуют серьезные ошибки. 2 балла - неудовлетворительно. Нет ответа на вопросы.	

6.2. Процедура проведения, критерии оценивания

Вид промежуточной аттестации	Процедура проведения	Критерии оценивания
экзамен	На экзамене происходит оценивание знаний, умений и приобретенного опыта обучающихся по дисциплине на основе полученных оценок за контрольно-рейтинговые мероприятия текущего контроля и промежуточной аттестации. В результате складывается совокупный рейтинг студента, который дифференцируется в оценку и проставляется в ведомость, зачетную книжку студента. Оценка по дисциплине вносится в «Приложение к диплому бакалавра».	В соответствии с пп. 2.5, 2.6 Положения

6.3. Оценочные материалы

Компетенции	Результаты обучения	№ КМ				
		1	2	3	4	5
ОПК-2	Знает: основные ИС и ИКТ управления бизнесом; основные методы внедрения и организации эксплуатации корпоративных ИС и ИКТ; рынки программно-информационных продуктов и услуг; лучшие практики продвижения инновационных программно-информационных продуктов и услуг	+	+	+		+
ОПК-2	Умеет: выбирать рациональные ИС и ИКТ для управления бизнесом; систематизировать и обобщать информацию, организовывать и проводить исследования в области экономики, управления и ИКТ, разрабатывать конкретные предложения по результатам исследований, готовить справочно-аналитические материалы для принятия управленческих решений	+	+	+		+
ОПК-2	Имеет практический опыт: использования методов рационального выбора ИС и ИКТ для управления бизнесом; исследования и анализа РИКТ для решения задач автоматизации и управления бизнесом	+	+	+		+
ОПК-5	Знает: Основы теории маркетинга и современных тенденций ее развития; теоретические основы и закономерности функционирования рыночной экономики.		+	+	+	+
ОПК-5	Умеет: Ориентироваться в маркетинговой информации на рынке информационных продуктов и услуг; системно оценивать рыночную ситуацию и разрабатывать адекватный комплекс маркетинговых мероприятий.		+	+	+	+
ОПК-5	Имеет практический опыт: Использования теоретических основ и закономерностей функционирования рыночной экономики для составления технико-экономического обоснования проектных решений и технического задания на разработку информационной системы.		+	+	+	+

Фонды оценочных средств по каждому контрольному мероприятию находятся в приложениях.

7. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

Печатная учебно-методическая документация

а) основная литература:

1. Мескон, М. Основы менеджмента [Текст] учеб. пособие М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури ; пер. с англ. и ред. О. И. Медведь. - 3-е изд. - М. и др.: Вильямс, 2012. - 665 с. ил.
2. Гусев, Е. В. Стратегический менеджмент [Текст] сб. кейсовых ситуаций Е. В. Гусев, Е. А. Козлова ; Юж.-Урал. гос. ун-т, Каф. Экономика, упр. и инвестиции ; ЮУрГУ. - Челябинск: Издательство ЮУрГУ, 2005. - 68, [1] с.
3. Океанова, З. К. Маркетинг [Текст] учебник З. К. Океанова. - М.: Проспект, 2007. - 420, [1] с.
4. Фатхутдинов, Р. А. Стратегический маркетинг [Текст] учеб. для вузов по экон. специальностям Р. А. Фатхутдинов. - 4-е изд. - СПб. и др.: Питер, 2007. - 346 с.
5. Котлер, Ф. Основы маркетинга [Текст] крат. курс : пер. с англ. Ф. Котлер. - М. и др.: Вильямс, 2015. - 488 с. ил.

б) дополнительная литература:

1. Виханский, О. С. Стратегическое управление [Текст] учебник для вузов по специальности и направлению "Менеджмент" О. С. Виханский. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Экономистъ, 2008. - 292, [1] с. ил.
2. Гапоненко, А. Л. Стратегическое управление [Текст] учебник для вузов по специальности "Менеджмент организации" А. Л. Гапоненко, А. П. Панкрухин. - 5-е изд., стер. - М.: Омега-Л, 2011. - 463, [1] с. ил.
3. Голубков, Е. П. Основы маркетинга Учебник для вузов по экон. специальностям Е. П. Голубков. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Финпресс, 2003. - 687 с. ил.
4. Родионова, Н. В. Антикризисный менеджмент [Текст] учеб. пособие для вузов по экон. специальностям и направлениям Н. В. Родионова. - М.: ЮНИТИ, 2001. - 222, [1] с. ил.

в) отечественные и зарубежные журналы по дисциплине, имеющиеся в библиотеке:

1. Проблемы теории и практики управления: журнал. - М. : Агенство «Роспечать».
2. Акционерное общество: вопросы корпоративного управления: журнал. - М. : Агенство «Роспечать».
3. Экономика и управление: журнал. - СПб. : Агенство «Роспечать».

г) методические указания для студентов по освоению дисциплины:

1. Методические указания для студентов по направлению "38.03.05 Бизнес-информатика" для освоения дисциплины "Анализ рынка ИКТ и организация продаж"

из них: учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студента:

1. Методические указания для студентов по направлению "38.03.05 Бизнес-информатика" для освоения дисциплины "Анализ рынка ИКТ и организация продаж"

Электронная учебно-методическая документация

№	Вид литературы	Наименование ресурса в электронной форме	Библиографическое описание
1	Основная литература	Образовательная платформа Юрайт	Гаврилов, Л. П. Организация коммерческой деятельности: электронная коммерция : учебное пособие / Л. П. Гаврилов. — 3-е изд., доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 477 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-12180-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL https://urait.ru/book/organizaciya-kommercheskoy-deyatelnosti-elektronnaya-kommerciya-474772
2	Основная литература	Электронно-библиотечная система издательства Лань	Дрокина, К. В. Рынок информационно-коммуникационных технологий и организация продаж : учебное пособие / К. В. Дрокина. — Ростов-на-Дону : ЮФУ, [б. г.]. — Часть 2 — 2016. — 75 с. — ISBN 978-5-9275-2208-8. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/114523. — Режим доступа: для авториз. пользователей.
3	Дополнительная литература	Электронно-библиотечная система издательства Лань	Соколов, Н. Е. Рынки информационных и коммуникационных технологий и организация продаж : учебное пособие / Н. Е. Соколов. — Санкт-Петербург : ПГУПС, 2016. — 124 с. — ISBN 978-5-7641-0897-1. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/91097. — Режим доступа: для авториз. пользователей.

Перечень используемого программного обеспечения:

1. Microsoft-Windows(бессрочно)
2. Microsoft-Office(бессрочно)

Перечень используемых профессиональных баз данных и информационных справочных систем:

1. ООО "ГарантУралСервис"-Гарант(бессрочно)

8. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Вид занятий	№ ауд.	Основное оборудование, стенды, макеты, компьютерная техника, предустановленное программное обеспечение, используемое для различных видов занятий
Лекции	118б (2)	компьтер, проектор, экран
Практические занятия и семинары	127 (3б)	моноблоки, "подключенные к сети Интернет и с доступом в электронную информационно-образовательную среду университета", проектор, экран
Контроль самостоятельной работы	127 (3б)	моноблоки, "подключенные к сети Интернет и с доступом в электронную информационно-образовательную среду университета", проектор, экран