ЮЖНО-УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

УТВЕРЖДАЮ:
Директор института
Высшая школа экономики и управления

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: 09.01.2022

А. В. Карпушкина

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

дисциплины 1.Ф.19 Анализ рынков ИКТ и организация продаж
для направления 09.03.03 Прикладная информатика
уровень Бакалавриат
форма обучения заочная
кафедра-разработчик Цифровая экономика и информационные технологии

Рабочая программа составлена в соответствии с ФГОС ВО по направлению подготовки 09.03.03 Прикладная информатика, утверждённым приказом Минобрнауки от 19.09.2017 № 922

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

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: 05.01.2022

Т. А. Худякова

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

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: 30.12.2021

В. В. Журавлев

СОГЛАСОВАНО

Руководитель направления
к.техн.н., доц.

Электронный документ, подписанный ПЭП, хранится в системе электронного документооборота Южно-Уральского государственного университета
СВЕДЕНИЯ О ВЛАДЕЛЬЦЕ ПЭП
Кому выдан: Прохорова И. А.
Пользователь: prokhorovaia
Дата подписания: 06.01.2022

И. А. Прохорова

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. Организация сбыта на рынке ИКТ. Основные каналы сбыта. Провайдерские фирмы в цифровой, сетевой экономике. 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
ПК-3 Способен моделировать прикладные (бизнес) процессы и предметную область	Знает: Основы теории маркетинга и современных тенденций ее развития; теоретические основы и закономерности функционирования рыночной экономики; методы проведения анализа маркетинговой информации; основные технологии производства информационных продуктов и услуг Умеет: Ориентироваться в маркетинговой информации на рынке информационных продуктов и услуг; системно оценивать рыночную ситуацию и разрабатывать адекватный комплекс маркетинговых мероприятий; анализировать процессы и явления, происходящие в обществе; строить алгоритмы анализа данных

	Имеет практический опыт: Проведения маркетинговых исследований; навыками построения прогнозов на основании данных.
ПК-8 Способен осуществлять презентацию информационной системы и обучение пользователей информационных систем.	Знает: Методы и приемы осуществления презентации информационной системы и обучение пользователей информационных систем Умеет: Осуществлять презентацию информационной системы и обучать пользователей информационных систем Имеет практический опыт: Проведения маркетингового исследования, сбора, систематизации и обработки информации, использования современных информационных технологий сбора информации и проведения исследования для подготовки презентации информационной системы

3. Место дисциплины в структуре ОП ВО

Перечень предшествующих дисциплин, видов работ учебного плана	Перечень последующих дисциплин, видов работ
1.Ф.20 Прикладные методы оптимизации, 1.Ф.01 Деловой иностранный язык, 1.Ф.23 Построение моделей бизнес-процессов, 1.Ф.03 Дискретные структуры	1.Ф.06 Бизнес и инновации в сфере ИКТ, 1.Ф.15 Теория принятия решений

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

Дисциплина	Требования
1.Ф.20 Прикладные методы оптимизации	Знает: Различные направления решения оптимизационных задач и основные методы математического моделирования с учетом ограничений, определяемых постановками задач в соответствующей предметной области, Проблемную ситуацию, выделяя ее базовые составляющие; виды ресурсов и ограничений для решения профессиональных задач; базовые методы нахождения оптимальных решений; действующее законодательство и правовые нормы, регулирующие профессиональную деятельность, Методологию системного подхода; прикладные методы оптимизации Умеет: Строить модели прикладных (бизнес) процессов и предметной области с использованием методов оптимизациии и современного программного обеспечения, Определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из имеющихся ресурсов и ограничений; анализировать и содержательно интерпретировать полученные результаты, Применять системный подход и

	базовые методы нахождения оптимальных решений в формализации решения прикладных задач Имеет практический опыт: Построения моделей прикладных (бизнес) процессов и предметной области исходя из намеченных целей с учетом требуемой точности, а также точности, с которой могут быть известны исходные данные., Разработки стратегии достижения поставленной цели, принимая конкретные решения для ее реализации, Использования системного анализа и математических методов в формализации решения прикладных задач
1.Ф.23 Построение моделей бизнес-процессов	Знает: Последовательность построения и анализа моделей бизнес-процессов на основе реализации современных концепций управления и информационныхтехнологий. Методологии моделирования бизнес-процессов, Технологии, методы и инструментальные средства совершенствования бизнес-процессов; принципы построения, структуру и технологию использования CASE-средств для анализа бизнес-процессов; последовательность построения и анализа моделей бизнес-процессов на основе реализации современных концепций управления и информационных технологий; основные бизнес-процессы в организации Умеет: Строить описание бизнес-систем в виде формальных моделей., Проводить предпроектное обследование объекта проектирования, системный анализ предметной области, их взаимосвязей. Имеет практический опыт: Использования инструментальные средства моделирования бизнес-процессов., Построения и анализа моделей бизнес-процессов на основе реализации современных концепций управления и информационных технологий.
1.Ф.01 Деловой иностранный язык	Знает: Языковые средства и правила речевого и неречевого поведения в соответствии со сферой общения и социальным статусом партнера, Основные особенности зарубежной системы образования в области избранной профессии; особенности собственного стиля овладения предметными знаниями; основные параметры языка конкретной специальности в деловом общении, Основы межкультурной деловой коммуникации, основные принципы поведения в поликультурном социуме для решения учебно-деловых задач. Умеет: Вести диалог, используя оценочные суждения в ситуациях официального и неофициального делового общения; участвовать в обсуждении проблем на основании прочитанных/ прослушанных иноязычных текстов, соблюдая правила речевого этикета; использовать приобретенные знания и умения в профессиональной деятельности для общения с представителями других стран, Создавать устные

	и письменные тексты, соответствующие конкретной ситуации делового общения; реализовать коммуникативное намерение с целью воздействия на партнера по деловому общению., Проявлять толерантность, эмпатию, открытость и дружелюбие при общении с представителями другой культуры; предупреждать возникновение стереотипов, предубеждений по отношению к собственной культуре; выступать в роли медиатора культур. Имеет практический опыт: Профессионального общения на иностранном языке; публичного выступления на иностранном языке по профессиональной тематике, Использования стратегий рефлексии и самооценки в целях самосовершенствования личных качеств и достижений; презентационных технологий для предъявления информации; владения исследовательскими технологиями для выполнения проектных заданий., Эффективного сотрудничества с людьми с учетом их социокультурных особенностей в целях успешного выполнения учебно-деловых задач.
1.Ф.03 Дискретные структуры	Знает: Принципы, подходы, средства, методы и модели дискретной математики., Методы моделирования дискретных структур; принципы, подходы, средства, методы и модели дискретной математики, Математические методыи инструментальные средства исследования дискретных структур. Умеет: Применять знания на практике с использованием современных компьютерных технологий., Применять дискретные методы в практических задачах с использованием современных компьютерных технологий, Применять математические методы в формализации прикладных задача. Имеет практический опыт: Моделирования прикладных задач методами дискретной математики, Применения базовых алгоритмов обработки дискретных данных; использования для моделирования прикладных задач методов дискретной математики, Использования базовых алгоритмов обработки дискретных данных.

4. Объём и виды учебной работы

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 з.е., 108 ч., 20,5 ч. контактной работы

Вид учебной работы	Всего часов	Распределение по семестрам в часах
		Номер семестра
		7

Общая трудоёмкость дисциплины	108	108
Аудиторные занятия:	12	12
Лекции (Л)	4	4
Практические занятия, семинары и (или) другие виды аудиторных занятий (ПЗ)	8	8
Лабораторные работы (ЛР)	0	0
Самостоятельная работа (СРС)	87,5	87,5
с применением дистанционных образовательных технологий	0	
решение конкретных ситуаций	50	50
подготовка к экзамену	37,5	37.5
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	2	0	2	0
2	Анализ рынка ИКТ	4	2	2	0
3	Организация и управление продажами на рынке ИКТ	6	2	4	0

5.1. Лекции

№ лекции	№ раздела	Наименование или краткое содержание лекционного занятия	Кол-во часов
1	2	Концепция маркетинговых исследований, методы моделирования прикладных процессов и предметной области продаж ИКТ на основе маркетинговой информации	2
2	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. Методы анализа рынка и организации продаж	2
2	2	Основы маркетингового анализа: технологии, методы, механизмы, инструменты	2
3	3	Организация продаж на рынке ИКТ	2
4	3	Продвижение продукции. Переговорный процесс. Презентация информационной системы и обучение пользователей информационных систем	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.	7	50
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.	7	37,5

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	7	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
2	7	Текущий контроль	Практическое занятие.	0,25	5	В процессе проведения практических занятий и семинаров осуществляется	экзамен

			Выполнение задания.			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.	
3	7	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	экзамен

						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.	
4	7	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,	экзамен

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

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
ПК-3	Знает: Основы теории маркетинга и современных тенденций ее развития; теоретические основы и закономерности функционирования рыночной	+	+	+	+	+

	экономики; методы проведения анализа маркетинговой информации; основные технологии производства информационных продуктов и услуг					
ПК-3	Умеет: Ориентироваться в маркетинговой информации на рынке информационных продуктов и услуг; системно оценивать рыночную ситуацию и разрабатывать адекватный комплекс маркетинговых мероприятий; анализировать процессы и явления, происходящие в обществе; строить алгоритмы анализа данных	+	+	+	+	+
ПК-3	Имеет практический опыт: Проведения маркетинговых исследований; навыками построения прогнозов на основании данных.	+	+	+	+	+
ПК-8	Знает: Методы и приемы осуществления презентации информационной системы и обучение пользователей информационных систем		+			+
ПК-8	Умеет: Осуществлять презентацию информационной системы и обучать пользователей информационных систем		+			+
ПК-8	Имеет практический опыт: Проведения маркетингового исследования, сбора, систематизации и обработки информации, использования современных информационных технологий сбора информации и проведения исследования для подготовки презентации 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. Зайцев, Л. Г. Стратегический менеджмент [Текст] учебник для вузов по специальности 061100 "Менеджмент орг." Л. Г. Зайцев, М. И. Соколова. - М.: Экономистъ, 2007. - 413, [1] с. ил.
4. Океанова, З. К. Маркетинг [Текст] учебник З. К. Океанова. - М.: Проспект, 2007. - 420, [1] с.
5. 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.
6. Котлер, Ф. Основы маркетинга [Текст] крат. курс : пер. с англ. Ф. Котлер. - М. и др.: Вильямс, 2015. - 488 с. ил.
7. Тарасов, Ю. Н. Стратегический анализ рынка. Разработка целевых сегментов [Текст] учеб. пособие по направлению 38.03.01 "Экономика" и др. Ю. Н. Тарасов, Л. Г. Кочегарова, А. С. Камалова ; Юж.-Урал. гос. ун-т, Каф. Экономика пром-сти и упр. проектами ; ЮУрГУ. - Челябинск: Издательский Центр ЮУрГУ, 2017. - 59, [1] с. ил. электрон. версия

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. 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.
4. 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.
5. Федько, В. П. Основы маркетинга [Текст] учеб. пособие для вузов В. П. Федько, Н. Г. Федько ; под общ. ред. В. П. Федько, И. И. Саввиди. - 4-е изд., доп. и перераб. - Ростов н/Д: Феникс, 2005. - 479 с.

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. Журавлев В.В. Стратегическое управление. - Челябинск: Издательский ценр ЮУрГУ, 2012, 85 с.

из них: учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студента:

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	Дополнительная литература	Образовательная платформа Юрайт	Магомедов, А. М. Экономика организаций торговли : учебник для вузов / А. М. Магомедов. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 266 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-05732-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL https://urait.ru/book/ekonomika-organizaciy-torgovli-473534

3	Методические пособия для самостоятельной работы студента	Электронно-библиотечная система издательства Лань	Родионова, Е. В. Стратегическое управление организациями : учебное пособие / Е. В. Родионова, А. Н. Рида, Л. С. Ширшова. — Йошкар-Ола : ПГТУ, 2015. — 272 с. — ISBN 978-5-8158-1500-1. https://e.lanbook.com/book/76521

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
Контроль самостоятельной работы	127 (3б)	моноблоки, "подключенные к сети Интернет и с доступом в электронную информационно-образовательную среду университета", проектор, экран
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