

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
(ВлГУ)



Проректор
по образовательной деятельности

А.А.Панфилов

« 30 » 08 2016 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Рынки ИКТ и организация продаж

(наименование дисциплины)

Направление подготовки 38.03.05 «Бизнес-информатика»

Профиль подготовки _____

Уровень высшего образования бакалавриат

Форма обучения заочная

(очная, очно-заочная, заочная, сокращенная)

Курс	Трудоемкость зач. ед, час.	Лекции, час.	Практич. занятия, час.	Лаборат. работы, час.	СРС, час.	Форма промежуточного контроля (экз./зачет)
3	4/144	6	10	-	101	Экзамен (27)
Итого	4/144	6	10	-	101	Экзамен (27)

Владимир 2016

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Целями освоения дисциплины (модуля) «Рынки ИКТ и организация продаж» являются:

- формирование представления студентов об особенностях взаимодействия субъектов рынка информационных продуктов и услуг;
- обобщение знаний об особенностях и текущем состоянии ИКТ-рынка, а также знаний, необходимых при анализе рынка информационных продуктов и услуг, организации продаж на рынке информационно-коммуникационных технологий;
- получение навыков применения современных инструментальных средств электронной коммерции.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП ВО

Дисциплина «Рынки ИКТ и организация продаж» относится к базовой части учебного плана подготовки по направлению 38.03.05 «Бизнес-информатика».

Дисциплина входит в блок Б1.Б.25 учебного плана подготовки бакалавриата направления «Бизнес-информатика».

Необходимыми условиями для освоения дисциплины являются знания, приобретенные в результате освоения дисциплин: «Управление разработкой ИС», «Управление жизненным циклом ИС», «Микроэкономика», «Экономика фирмы», «Исследование операций», «Маркетинг» и др.

Освоение данной дисциплины необходимо для изучения следующих дисциплин: «Электронный бизнес», «Управление ИТ-сервисами и контентом», «Финансы», «Финансовый менеджмент», «Страхование и управление рисками», «Бизнес-прогнозирование» «Эффективность информационных технологий» и др.

Знания, полученные в рамках изучения дисциплины, могут быть применены при прохождении практики, выполнении ВКР.

3. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Процесс изучения дисциплины «Рынки ИКТ и организация продаж» направлен на формирование следующих профессиональных компетенций:

- умение консультировать заказчиков по вопросам создания и развития электронных предприятий и их компонентов (ПК-22);
- умение консультировать заказчиков по рациональному выбору ИС и ИКТ управления бизнесом (ПК-23).

В результате освоения дисциплины обучающийся должен демонстрировать следующие результаты образования:

1) Знать:

- специфику создания и развития электронных предприятий и их компонентов (ПК-22);

- особенности и критерии выбора ИС и ИКТ управления бизнесом (ПК-23).

2) Уметь:

- обосновывать необходимость создания, развития и модернизации инфраструктуры электронного предприятия (ПК-22);

- обосновывать выбор ИС и ИКТ управления бизнесом, исходя из критерия рациональности (ПК-23).

3) Владеть:

- навыками консультирования заказчиков по вопросам создания и развития электронных предприятий и их компонентов (ПК-22);

- навыками консультирования заказчиков по рациональному выбору ИС и ИКТ управления бизнесом (ПК-23).

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 зачетные единицы, 144 часа.

№ п/п	Раздел дисциплины	Курс	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)					Объем учебной работы, с применением интерактивных методов (в часах/ %)	Формы текущего контроля успеваемости (по неделям семестра), форма промежуточной аттестации (по семестрам)
			Лекции	Практические занятия	Лабораторные работы	Контрольные работы	СРС		
1.	Рынок информационно-коммуникационных технологий	3	2	2			33	2/50	
2.	Рынок бизнес-приложений и услуг системной интеграции	3	2	2			34	2/50	
3.	Организация продаж на рынке информационно-коммуникационных технологий	3	2	6			34	3/37.5	
Всего			6	10			101	7/43.75	Экзамен (27)

5. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

В соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.05 «Бизнес-информатика» компетентностный подход к изучению дисциплины «Рынки ИКТ и организация продаж» реализуется путём проведения лекционных и практических занятий с применением мультимедийных технологий.

Преподавание дисциплины ведется с применением следующих видов образовательных технологий:

- информационные технологии;
- разрешение проблем;
- дискуссия;
- проблемное обучение;
- индивидуальное обучение;
- работа в команде (малой группе);
- междисциплинарное обучение.

6. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ, ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ИТОГАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ

Текущий контроль знаний студентов производится в дискретные временные интервалы лектором и преподавателем, ведущим практические занятия по дисциплине, в следующих формах:

- тестирование;
- выполнение практических заданий;
- дискуссии;

Промежуточная аттестация знаний студентов производится по результатам работы на 3 курсе в форме экзамена, который включает в себя ответы на теоретические вопросы.

Фонды оценочных средств, включающие типовые задания и методы контроля, позволяющие оценить знания по данной дисциплине, включены в состав УМК дисциплины.

Самостоятельная работа студентов

Самостоятельная работа студентов является неотъемлемой частью процесса подготовки бакалавра. Она направлена на усвоение системы научных и профессиональных знаний, формирования умений и навыков, приобретение опыта самостоятельной творческой

деятельности. Самостоятельная работа помогает формировать культуру мышления студентов, расширять познавательную деятельность.

Виды самостоятельной работы по курсу:

- а) по целям: подготовка к лекционным и практическим занятиям, СРС.
- б) по характеру работы: изучение литературы, конспекта лекций, написание рефератов, выполнение заданий и тестов.

Примерная тематика самостоятельной работы:

1. Организационные основы процесса продаж в области ИТ-бизнеса.
2. Организация продаж в системах управления закупками (e-procurement)
3. Организация продаж в системах полного цикла сопровождения поставщиков (SCM).
4. Технология организации продаж в системах управления продажами (SFMS).
5. Организация продаж в системах полного цикла сопровождения клиентов (CRM).
6. Организация продаж на электронных торговых площадках.
7. Организация продаж на электронных рынках ИТ-услуг.
8. Методы и системы продвижения товаров на рынке ИКТ.
9. Инструменты и методы управления продажами в ИТ-компаниях.
10. Рынок ИТ-консалтинга.
11. Рынок ИТ-аутсорсинга.
12. Информационно-коммуникационные технологии торгово-закупочных площадок.
13. Информационно-коммуникационные технологии систем вирусного маркетинга.
14. Информационно-коммуникационные технологии рынка туристических услуг.
15. Информационно-коммуникационные технологии интернет-страхования.
16. Роль ИКТ в повышении международной конкурентоспособности российских компаний.
17. ИКТ как инструмент конкурентоспособности компаний и государственных органов.
18. Проблемы безопасности рынка ИКТ в России.
19. Формирование цен на рынке ИКТ.
20. Формирование и развитие потребности у клиентов в ИТ-отрасли.
21. Особенности активного привлечения клиентов в ИТ-отрасли.
22. Инструменты и методы управления отделом продаж в ИТ-компании.
23. Особенности динамики рынка и конкурентной борьбы в области ИКТ.
24. Экономические и нормативно-правовые основы организации процесса продаж в области ИТ-бизнеса.

25. Маркетинговые исследования рынка ИКТ.
26. Стратегия развития ИТ-компаний на рынке ИКТ.

Вопросы к экзамену

1. Понятие информационного продукта и услуг.
2. Материальный и нематериальный продукт информационного производства.
3. Классификация информационных продуктов и услуг. Инфраструктура информационного рынка.
4. Функции информационного бизнеса.
5. Анализ рынка как этап маркетинговой стратегии, продвижения товаров и услуг, конкурентной борьбы.
6. Рынки ИКТ.
7. Эволюция рынка ИТ.
8. Методы анализа рынков.
9. Методика поиска, обработки и представления данных о рынке ИКТ.
10. Основные источники информации о рынке ИКТ.
11. Методы анализа рынка ИТ.
12. Компании, производящие аналитические оценки ИКТ-рынков, их методики и основные материалы.
13. Объем и динамика роста рынка ИКТ, основные технологические и бизнес-факторы развития.
14. Технологические, отраслевые, страноведческие аспекты анализа.
15. Анализ поставщиков товаров и услуг.
16. Мировой и российский рынок бизнес-приложений.
17. Мировой и российский рынок систем автоматизации производства.
18. Рынок горизонтальных бизнес-приложений: мировой и российский рынок системной интеграции бизнес- и ИТ-консалтинга.
19. Рынок горизонтальных бизнес-приложений: ERP, CRM, SCM, BI, документооборот.
20. Информационные системы торговых компаний, билинговые системы в деятельности операторов связи, банковские системы.
21. Рынок систем автоматизации производства.
22. Рынок системной интеграции, бизнес- и ИТ-консалтинга.
23. Анализ и структура рынка системной интеграции.
24. Концепция маркетинга на рынке информационных технологий.

25. Специфика маркетинга услуг системной интеграции.
26. Аспекты развития услуг системной интеграции на основе облачных технологий.
27. Особенности формирования потребительской ценности услуг системной интеграции.
28. Организационные основы процесса продаж в области ИТ-бизнеса.
29. Экономические и нормативно-правовые основы организации процесса продаж в области ИТ-бизнеса.
30. Государственное регулирование рынка информационных продуктов и услуг.
31. Доминирующие тенденции в процессе регулирования информационной сфере.
32. Стратегия компании, ее маркетинга и продаж.
33. Методология и особенности продажи решений и сервисов.
34. Методы и системы продвижения товаров на рынке ИКТ.
35. Инструменты и методы управления продажами в ИТ-компаниях.
36. Построение партнерской маркетинговой сети и продаже решений.
37. Построение отделов маркетинга и продаж и методики эффективных продаж.
38. Групповые презентации коммерческих предложений.

7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

а) основная литература

1. Проектирование информационных систем: Учебное пособие / Н.З. Емельянова, Т.Л. Партыка, И.И. Попов. - М.: Форум: НИЦ ИНФРА-М, 2014. ЭБС Знаниум. Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=419815>

2. Коваленко В.В. Проектирование информационных систем: Учебное пособие / В.В. Коваленко. - М.: Форум: НИЦ ИНФРА-М, 2014. ЭБС Знаниум. Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=473097>

3. Организация розничной торговли в сети Интернет: Учебное пособие / Л.А. Брагин, Т.В. Панкина. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 120 с.: 60x90 1/16. - (Высшее образование). (обложка) ISBN 978-5-8199-0566-1, 300 экз. Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=421959>

б) дополнительная литература

1. Гвоздева В.А. Информатика, автоматизированные информационные технологии и системы: Учебник / В.А. Гвоздева. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 544 с.: ил.; 60x90 1/16. - (Профессиональное образование). (переплет) ISBN 978-5-8199-0449-7. Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=492670>

2. Елиферов В.Г. Бизнес-процессы: Регламентация и управление: Учебник / В.Г. Елиферов, В.В. Репин. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 319 с.: 60x90 1/16. - (Учебники для программы МВА). (переплет) ISBN 978-5-16-001825-6, 500 экз. Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=489829>

3. Лукич, Р.М. Управление продажами [Электронный ресурс] / Радмило М. Лукич. — М.: Альпина Паблишер, 2013. — 212 с. - ISBN 978-5-9614-2243-6 – Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=521482>

в) интернет-ресурсы

<http://www.edu.ru> – Федеральный образовательный портал

8. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

1. Лекционные занятия:

- учебная аудитория (214-6,307-6) с мультимедийным оборудованием.
- курс лекций по дисциплине.

2. Лабораторные работы:

- компьютерный класс (303-6, 213-6);
- презентационная техника: проектор, экран, ноутбук;
- пакеты ПО общего назначения: Microsoft Word и Microsoft PowerPoint.

Рабочая программа составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению 38.03.05 «Бизнес-информатика».

Рабочую программу составил Куликова И.Ю. к.э.н., доцент Куликова И.Ю.

Рецензент:

Генеральный директор ООО «СТРОЙИМПОРТ» Янчак А.В. Янчак А.В.

Программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры БИЭ

протокол № 1 от «30» 08 2016 года.

Заведующий кафедрой Тесленко И.Б. д.э.н., профессор Тесленко И.Б.

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании учебно-методической комиссии направления 38.03.05 «Бизнес-информатика»

протокол № 1 от «30» 08 2016 года.

Председатель комиссии Тесленко И.Б. д.э.н., профессор Тесленко И.Б.

ЛИСТ ПЕРЕУТВЕРЖДЕНИЯ

РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Рабочая программа одобрена на _____ учебный год.

Протокол заседания кафедры № _____ от _____ года.

Заведующий кафедрой _____

Рабочая программа одобрена на _____ учебный год.

Протокол заседания кафедры № _____ от _____ года.

Заведующий кафедрой _____

Рабочая программа одобрена на _____ учебный год.

Протокол заседания кафедры № _____ от _____ года.

Заведующий кафедрой _____