

**АННОТАЦИЯ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ
«РЫНКИ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И
ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОДАЖ»**

38.03.05 «Бизнес-информатика»

**профиль «Информационно-аналитическое обеспечение предпринимательской
деятельности»**

5 семестр

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ:

Цель освоения дисциплины: сформировать системное представление о современных рынках ИКТ и организации продаж.

Задачи: изучение основных понятий, истории развития рынка информационно - коммуникационных технологий, тенденций мирового и российского рынка, а также структуры рынка и особенностей организации продаж.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП

Дисциплина «Рынки информационно-коммуникационных технологий и организация продаж» относится к базовой части. Пререквизиты дисциплины: «Основы микро и макроэкономики», «Экономика организации», «Менеджмент», «Страхование и управление рисками»

3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми
результатами освоения ОПОП

Код формируемых компетенций	Уровень освоения компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине характеризующие этапы формирования компетенций (показатели освоения компетенции)
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>
ПК-12 - умение выполнять технико-экономическое обоснование проектов по совершенствованию и регламентацию бизнес процессов и ИТ инфраструктуры предприятия	частичный	Знать: основы технико-экономического обоснования проектов по совершенствованию и регламентации бизнес-процессов и ИТ-инфраструктуры предприятия). Уметь: определять цели и ставить задачи по совершенствованию и регламентации бизнес-процессов и ИТ-инфраструктуры предприятия для выполнения проектов. Владеть: навыками выполнения технико-экономического обоснования проектов по совершенствованию и регламентации бизнес-процессов и ИТ-инфраструктуры предприятия.
ПК-22 - умение консультировать заказчиков по вопросам создания и развития электронных предприятий и их компонентов	частичный	Знать: специфику создания и развития электронных предприятий и их компонентов. Уметь: обосновывать необходимость создания, развития и модернизации инфраструктуры электронного предприятия. Владеть: навыками консультирования заказчиков по вопросам создания и развития электронных предприятий и их компонентов.

ПК-23 - умение консультировать заказчиков по рациональному выбору ИС и ИКТ управления бизнесом.	частичный	<p>Знать: особенности и критерии выбора ИС и ИКТ управления бизнесом.</p> <p>Уметь: обосновывать выбор ИС и ИКТ управления бизнесом, исходя из критерия рациональности.</p> <p>Владеть: навыками консультирования заказчиков по рациональному выбору ИС и ИКТ управления бизнесом</p>
---	-----------	---

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Раздел 1. Рынок информационно-коммуникационных технологий.

Тема 1. Основные понятия рынка информационно-коммуникационных технологий.

Понятие информационного продукта и услуг. Материальный и нематериальный продукт информационного производства. Классификация информационных продуктов и услуг. Инфраструктура информационного рынка. Функции информационного бизнеса.

Тема 2. Методическое обеспечение маркетинговых исследований рынка информационно-коммуникационных технологий.

Анализ рынка как этап маркетинговой стратегии, продвижения товаров и услуг, конкурентной борьбы. Рынки ИКТ. Эволюция рынка ИТ. Методы анализа рынков. Методика поиска, обработки и представления данных о рынке ИКТ. Основные источники информации о рынке ИКТ.

Тема 3. Методы анализа рынка информационно-коммуникационных технологий.

Методы анализа рынка ИТ. Основные тенденции развития рынка ИТ. Прогноз перспективных для России ИТ-технологий. Компании, производящие аналитические оценки ИКТ-рынков, их методики и основные материалы. Объем и динамика роста рынка ИКТ, основные технологические и бизнес-факторы развития. Технологические, отраслевые, страноведческие аспекты анализа. Анализ поставщиков товаров и услуг.

Раздел 2. Рынок бизнес-приложений и услуг системной интеграции.

Тема 4. Мировой и российский рынок бизнес-приложений.

Рынок горизонтальных бизнес-приложений. Мировой и российский рынок бизнес-приложений. Мировой и российский рынок систем автоматизации производства. Рынок горизонтальных бизнес-приложений: мировой и российский рынок системной интеграции бизнес- и ИТ- консалтинга. Рынок горизонтальных бизнес-приложений: ERP, CRM, SCM, BI, документооборот.

Тема 5. Мировой и российский рынок бизнес-приложений. Рынок горизонтальных бизнес-приложений.

Информационные системы торговых компаний, билинговые системы в деятельности операторов связи, банковские системы. Рынок систем автоматизации производства. Рынок системной интеграции, бизнес- и ИТ-консалтинга.

Тема 6. Рынок системной интеграции.

Анализ и структура рынка системной интеграции. Концепция маркетинга на рынке информационных технологий. Специфика маркетинга услуг системной интеграции. Аспекты развития услуг системной интеграции на основе облачных технологий. Особенности формирования потребительской ценности услуг системной интеграции

Раздел 3. Организация продаж на рынке информационно-коммуникационных технологий.

Тема 7. Особенности организации коммерческой деятельности на рынке ИКТ.

Организационные основы процесса продаж в области ИТ-бизнеса. Экономические и нормативно-правовые основы организации процесса продаж в области ИТ-бизнеса. Государственное регулирование рынка информационных продуктов и услуг. Доминирующие тенденции в процессе регулирования информационной сфере. Рынок труда в отрасли ИТ в России и ведущих государствах (США, Индия, Китай, ЕС).

Тема 8. Стратегия компании, ее маркетинга и продаж на рынке ИКТ.

Стратегия компании, ее маркетинга и продаж. Методология и особенности продажи решений и сервисов. Методы и системы продвижения товаров на рынке ИКТ. Инструменты и методы управления продажами в ИТ-компаниях.

Тема 9. Построение партнерской маркетинговой сети и продаже решений.

Построение партнерской маркетинговой сети и продаже решений. Построение отделов маркетинга и продаж и методики эффективных продаж. Групповые презентации коммерческих предложений.

5. ВИД АТТЕСТАЦИИ – ЭКЗАМЕН

6. КОЛИЧЕСТВО ЗАЧЕТНЫХ ЕДИНИЦ – 4/144

Составитель:

Профессор кафедры «Бизнес-информатика и экономика»



И.Б.Тесленко

Заведующий кафедрой «Бизнес-информатика и экономика»



И.Б.Тесленко

Председатель учебно-методической комиссии
направления 38.03.05 «Бизнес-информатика»



И.Б.Тесленко

Директор ИЭиМ



П.Н.Захаров

Дата: 30.08.2019

Печать института