

## АННОТАЦИЯ

рабочей программы учебной дисциплины ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ

Направление подготовки бакалавров 38.03.06 – «Торговое дело»

Профиль подготовки «Коммерция»

Кафедра коммерции и гостеприимства

<p><b>Цель изучения дисциплины</b></p>	<p>Формирование у студентов целостной системы знаний о возможностях и основных направлениях электронной коммерции, изучение основных терминов и понятий, характеризующих коммерческую деятельность в сфере информационных услуг, раскрытие взаимосвязи всех понятий и внутренней логики организации информационной деятельности.</p>
<p><b>Краткая характеристика учебной дисциплины (основные блоки, темы)</b></p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Понятие и сущность электронной коммерции</li> <li>2. Системы электронной коммерции в корпоративном секторе (B2B)</li> <li>3. Виртуальные представительства и предприятия</li> <li>4. Системы электронной коммерции в потребительском секторе (B2C). Системы электронной коммерции в секторе взаимодействия физических лиц (C2C)</li> <li>5. Построение системы интернет-торговли</li> <li>6. Услуги в Интернете</li> <li>7. Системы электронной коммерции в секторах взаимодействия физических и юридических лиц с государством (G2C, C2G, B2G и G2B)</li> <li>8. Мошенничество в Интернете</li> <li>9. Перспективы электронной коммерции</li> </ol>
<p><b>Компетенции, формируемые в результате освоения учебной дисциплины</b></p>	<p>ОПК-1 - способность решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности.</p> <p>ПК-3 - готовность к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способность изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка.</p>
<p><b>Наименование дисциплин, необходимых для освоения данной учебной дисциплины</b></p>	<p>«Информатика», «Информационные технологии в профессиональной деятельности», «Коммерческая деятельность»</p>
<p><b>Знания, умения, навыки, получаемые в процессе изучения дисциплины:</b></p>	<p>знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• понятие и сущность электронной коммерции (ОПК-1);</li> <li>• структуру рынка электронной коммерции (ОПК-1);</li> <li>• преимущества использования электронной коммерции (ОПК-1);</li> <li>• основные процессы осуществления электронной торговли в секторе B2B (ОПК-1, ПК-3);</li> </ul> <p>уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• определять услуги, предоставляемые электронными торговыми площадками (ОПК-1, ПК-3);</li> <li>• определять основные элементы системы управления</li> </ul>

	<p>закупками (ОПК-1, ПК-3);</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• определять основные элементы систем управления продажами (ОПК-1, ПК-3);</li> </ul> <p>владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• навыками использования современных информационных технологий в решении задач коммерции на электронном рынке (ОПК-1, ПК-3);</li> <li>• навыками использования экспертно-аналитических операций по анализу различных сегментов электронного рынка, принимать решения по направлениям электронной коммерции (ОПК-1, ПК-3).</li> </ul>
<b>Используемые инструментальные и программные средства:</b>	Презентации (Power Point), электронные учебные материалы в Интернет, электронные рассылки по E-mail.
<b>Формы промежуточного контроля:</b>	Контрольные работы, практические задания, тесты, рейтинг-контроли.
<b>Форма итогового контроля знаний:</b>	Зачет

Составитель



М.М. Мархайчук

Заведующий кафедрой КиГ



О.Б. Ярьс

Председатель учебно-методической комиссии  
направления 38.03.06



О. П. Полоцкая