

Автономное образовательное учреждение
высшего образования Ленинградской области
«Государственный институт экономики, финансов, права и технологий»



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПО ДИСЦИПЛИНЕ
«РЫНКИ ИКТ И ОРГАНИЗАЦИИ ПРОДАЖ»

Направление подготовки
38.03.05 – Бизнес-информатика
(уровень бакалавриата)

Направленность (профиль) образовательной программы
Бизнес-информатика

Форма обучения
очная

Гатчина
2021

Рабочая программа по дисциплине «Рынки ИКТ и организации продаж» разработана на основе актуализированного Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования (далее ФГОС ВО) по направлению подготовки 38.03.05 – Бизнес-информатика, направленность (профиль) образовательной программы – Бизнес-информатика.

Уровень: бакалавриат

Организация-разработчик:

АОУ ВО ЛО «Государственный институт экономики, финансов, права и технологий»

Разработчик:

доцент кафедры информационных технологий, безопасности и права, к.т.н.,
_____ / Бенза Е.В.

Рассмотрена и одобрена на заседании кафедры информационных технологий и высшей математики «1» февраля 2021 г. Протокол №6.

СОГЛАСОВАНО:

Заведующий кафедрой _____ / В.А. Драбенко

Руководитель ОП _____ / В.А. Драбенко

Содержание

	с.
1. Пояснительная записка	4
2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы	5
3. Место дисциплины в структуре образовательной программы	6
4. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества академических или астрономических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся	6
5. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических или астрономических часов и видов учебных занятий	7
6. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)	8
7. Фонд оценочных и методических материалов для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине	10
8. Перечень основной, дополнительной учебной литературы, ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины (модуля)	13
9. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)	14
10. Особенности освоения дисциплины для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья	18
11. Перечень информационных технологий, профессиональных баз данных, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем	19
12. Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)	19

1. Пояснительная записка

Рабочая программа по дисциплине «Рынки ИКТ и организации продаж» разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования (далее ФГОС ВО) 38.03.05 – Бизнес-информатика, направленность (профиль) образовательной программы – Бизнес-информатика.

Информационно-коммуникационные технологии– один из наиболее успешных, быстрорастущих секторов российского высокотехнологического экспорта, имеющего хорошие перспективы быстрого дальнейшего развития. Наряду с такими инструментами государственной поддержки развития сектора ИКТ как совершенствование правового регулирования и снижение административных барьеров, развитие системы профильного профессионального образования, финансирование фундаментальных исследований, создание эффективной инновационной инфраструктуры, важным направлением является продвижение товаров и услуг в сфере ИКТ на мировые рынки.

Учебная дисциплина «Рынки ИКТ и организации продаж» Б1.В.19 обеспечивает приобретение знаний и умений в соответствии с государственным образовательным стандартом, содействует формированию мировоззрения и системного мышления.

Цели дисциплины:

Основной целью дисциплины «Рынки ИКТ и организации продаж» является получение системных знаний о методах анализа высокотехнологических рынков, структуре рынка ИКТ, его основных участниках и тенденциях развития, разработке и реализации ценностно-ориентированных маркетинговых стратегий, управлении маркетингом и продажами в области информационных технологий в компаниях.

Задачи дисциплины заключаются в развитии следующих знаний, умений и навыков:

- развитие знаний и практических навыков в сфере анализа и прогноза развития рынка ИКТ, в том числе практических навыков по разработке методики сбора, обработки и представления информации о конкретном рынке ИКТ-продуктов, сервисов и услуг в России и за рубежом;
- развитие знаний и практических навыков в сфере разработки и реализации маркетинговых стратегий на рынке ИКТ, в области организации отделов маркетинга и продаж; организации, планировании и контроле маркетинговой деятельности на рынке ИКТ;
- развитие знаний и практических навыков в области управления продажами, подготовки презентации коммерческих предложений по решениям в области информационных технологий, направленных на реализацию ИТ-стратегий компаний.

2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Дисциплина «Рынки ИКТ и организации продаж» участвует в формировании следующей компетенции:

Компетенции	Дескрипторы
ПК-6. Управление контентом предприятия и Интернет-ресурсов, процессами создания и использования информационных сервисов (контент – сервисов)	<p>Знать: сущность, содержание функциональных стратегий использования информационных сервисов; виды функциональных стратегий контента предприятия; процесс разработки функциональных стратегий с учетом специфики функциональных областей; взаимосвязь между различными функциональными стратегиями.</p> <p>Уметь: анализировать взаимосвязи между различными функциональными стратегиями использования информационных сервисов; разрабатывать функциональные стратегии в области использования информационных сервисов; с учетом влияния функциональных стратегий в других областях.</p> <p>Владеть: методами стратегического анализа при разработке функциональных стратегий использования информационных сервисов; ; навыками разработки сбалансированных управленческих решений на основе анализа взаимосвязи функциональных стратегий.</p>

Компетенции	Дескрипторы
ПК-9. Организация взаимодействия с клиентами и партнерами в процессе решения задач управления информационной безопасностью ИТ-инфраструктуры предприятия	<p>Знать: основные типы деловых партнеров; классификация связей с деловыми партнерами; основную информацию для расширения внешних связей и обмена опытом.</p> <p>Уметь: использовать системы сбора необходимой информации для расширения внешних связей и обмена опытом при реализации проектов, направленных на развитие организации (предприятия, государственного или муниципального управления); организовать и поддерживать связи с деловыми партнерами.</p> <p>Владеть: навыками организации и поддержания связи с деловыми партнерами, используя системы сбора необходимой информации для расширения внешних связей и обмена опытом при реализации проектов, направленных на развитие организации (предприятия, государственного или муниципального управления).</p>

3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина Б1.В.19 «Рынки ИКТ и организации продаж» является обязательной дисциплиной вариативной части для подготовки студентов по направлению 38.03.05 – Бизнес-информатика, направленность (профиль) образовательной программы – Бизнес-информатика.

Шифр компетенции	Предшествующие дисциплины (модули), практики учебного плана, в которых осваивается компетенция	Дисциплины (модули), практики учебного плана, в которых компетенция осваивается параллельно с изучаемой дисциплиной	Последующие дисциплины (модули), практики учебного плана, в которых осваивается компетенция
ПК-6.	Анализ данных (5 семестр) Электронный бизнес (6 семестр)		Информационные системы управления финансами (7 семестр) Информационные системы управления персоналом (7 семестр) Преддипломная практика (8 семестр)
ПК-9.	Хранилища данных (5 семестр)		Информационное право (8 семестр) Противодействие коррупционным проявлениям (8 семестр) Преддипломная практика (8 семестр)

4. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества академических или астрономических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся

Общая трудоемкость освоения учебной дисциплины «Рынки ИКТ и организации продаж» составляет 3 зачетные единицы или 108 академических часов.

Семестр		6	Итого:
Общая трудоемкость (всего ак. часов / з.ед)		108/3	108/3
Контактная работа	Лекции	18	18
	Практические занятия	30	30
Самостоятельная работа		24	24
Вид промежуточной аттестации (конт./самост.раб.)	Экзамен	4/32	4/32

5. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических или астрономических часов и видов учебных занятий

№	Наименование раздела дисциплины (тема)	Трудоемкость				Содержание
		всего	Контакт ная работа		самост. работа	
			лекции	пр. занятия		
7 семестр						
1.	Развитие информационно- коммуникационн ых технологий. Мировой и Российский рынок информационно- коммуникационн ых технологий	13	3	6	4	Предпосылки быстрого развития информационно-коммуникационных технологий. Этапы развития. Тенденции развития. Развитие информационно-коммуникационных технологий и организационные изменения на предприятиях. Структура рынка информационно-коммуникационных технологий. Общемировые тенденции развития рынка информационно-коммуникационных технологий. Текущее состояние рынка информационно-коммуникационных технологий в России. Барьеры, препятствующие развитию рынка информационно-коммуникационных технологий. Основные направления обеспечения государственной поддержки развития рынка информационно-коммуникационных технологий..

№	Наименование раздела дисциплины (тема)	Трудоемкость				Содержание
		всего	Контакт ная работа		самост. работа	
			лекции	пр. занятия		
2.	Маркетинговый анализ рынка информационно-коммуникационных технологий. Формирование цен на рынке информационно-коммуникационных технологий	13	3	6	4	Методическое обеспечение маркетинговых исследований рынка информационно-коммуникационных технологий. Методика проведения маркетинговых исследований рынка информационно-коммуникационных технологий. Оптимизация системы маркетинговых исследований сферы информационного бизнеса с позиций совершенствования коммерческой деятельности фирмы. Механизм оценки и прогнозирования развития рынка ИКТ-услуг.Цены на рынке информационно-коммуникационных технологий и их разновидности. Политика ценообразования на рынке информационно-коммуникационных технологий. Факторы, влияющие на формирование уровня цен на информационные продукты и услуги. Методов ценообразование на информационном рынке. Стратегии поведения предприятий на рынке информационно-коммуникационных технологий.
3.	Роль информационно-коммуникационных технологий в повышении международной конкурентоспособности	14	4	6	4	Структура и факторы международной конкурентоспособности. Индекс глобальной конкурентоспособности. Оценка международной конкурентоспособности информационно-коммуникационных технологий. Индексы сетевой готовности и конкурентоспособности в области ИТ. Информационно-коммуникационные технологии как инструмент конкурентоспособности компаний и государственных органов.
4.	Влияние рынка информационно-коммуникационных технологий на информационную безопасность России.	16	4	6	6	Проблемы безопасности рынка информационно-коммуникационных технологий в России. Экономическая составляющая информационной безопасности развития рынка информационно-коммуникационных технологий. Рынок услуг информационной безопасности. Виды услуг в сфере информационной безопасности.
5.	Российский рынок труда в сфере информационно-коммуникационных технологий	16	4	6	6	Сущность, структура, механизм функционирования и особенности рынка труда в сфере информационно-коммуникационных технологий. Оценка численности
Экзамен		4/32		4	32	
Итого		108	18	30	56	

6. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)

№	Виды самостоятельной работы	Трудоемкость, ак. часы	Форма контроля*
1.	Проработка теоретического материала по конспектам лекций, рекомендованной литературе, дополнительным источникам информации	8	Консультация преподавателя, тесты
2.	Подготовка к практическим занятиям: поиск необходимой информации, обработка информации, написание доклада, подготовка к выступлению (дискуссии)	8	Выступление с докладом, презентация, ответы на дискуссионные вопросы, компьютерный практикум
3.	Подготовка к текущему контролю (тестирование)	8	Тесты
4.	Подготовка к промежуточной аттестации (вопросы к зачёту)	32	Устное собеседование

Для самостоятельной работы по дисциплине (модулю) обучающиеся используют следующее учебно-методическое обеспечение:

- 1) Наумов, В. Н. Рынки информационно-коммуникационных технологий и организация продаж : учебник / В.Н. Наумов. — Москва : ИНФРА-М, 2022. — 404 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — DOI 10.12737/21026. - ISBN 978-5-16-012042-3. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1815961>.
- 2) Фомин, В. И. Информационный бизнес : учебник и практикум для вузов / В. И. Фомин. — 4-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 251 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14388-1.
- 3) Шишов, О. В. Современные технологии и технические средства информатизации : учебник / О.В. Шишов. — Москва : ИНФРА-М, 2021. — 462 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс]. — (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN 978-5-16-011776-8. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1215864>.
- 4) Управление продажами : учебник / под общ. ред. С.В. Земляк. — М. : Вузовский учебник : ИНФРА-М, 2019. — 300 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/1019525>.
- 5) Фонд оценочных средств по дисциплине «Рынки ИКТ и организации продаж».

7. Фонд оценочных и методических материалов для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

Вопросы для проведения промежуточной аттестации (экзамена)

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.

Примерные практико-ориентированные задания:

Проанализировать российский рынок труда ИТ-специалиста (город и специальность выбрать самостоятельно)

Проанализировать систему продвижения товара (выбрать самостоятельно) на рынке ИТ-консалтинга.

Проанализировать систему продвижения товара (выбрать самостоятельно) на рынке аутсорсинга.

Варианты экзаменационных билетов

<p style="text-align: center;">ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ, ФИНАНСОВ, ПРАВА И ТЕХНОЛОГИЙ Кафедра информационных технологий, безопасности и права БИЛЕТ К ЭКЗАМЕНУ № 1 <u>По дисциплине «Рынки ИКТ и организации продаж»</u></p> <p><u>Теоретические вопросы:</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Этапы развития информационно-коммуникационных технологий. 2. Механизм оценки и прогнозирования развития рынка ИКТ-услуг. <p><u>Практическое задание:</u> Проанализировать российский рынок труда ИТ-специалиста (город и специальность выбрать самостоятельно) Зав.кафедрой ИТБ и П _____ д.т.н., к.э.н., профессор В.А.Драбенко (подпись)</p>
<p style="text-align: center;">ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ, ФИНАНСОВ, ПРАВА И ТЕХНОЛОГИЙ Кафедра информационных технологий, безопасности и права БИЛЕТ К ЭКЗАМЕНУ № 2 <u>По дисциплине «Рынки ИКТ и организации продаж»</u></p> <p><u>Теоретические вопросы:</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Тенденции развития информационно-коммуникационных технологий. 2. Цены на рынке информационно-коммуникационных технологий и их разновидности. <p><u>Практическое задание:</u> Проанализировать систему продвижения товара (выбрать самостоятельно) на рынке ИТ-консалтинга. Зав.кафедрой ИТБ и П _____ д.т.н., к.э.н., профессор В.А.Драбенко (подпись) (подпись)</p>
<p style="text-align: center;">ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ, ФИНАНСОВ, ПРАВА И ТЕХНОЛОГИЙ Кафедра информационных технологий, безопасности и права БИЛЕТ К ЭКЗАМЕНУ № 3 <u>По дисциплине «Рынки ИКТ и организации продаж»</u></p> <p><u>Теоретические вопросы:</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Структура рынка информационно-коммуникационных технологий. 2. Политика ценообразования на рынке информационно-коммуникационных технологий. <p><u>Практическое задание:</u> Проанализировать систему продвижения товара (выбрать самостоятельно) на рынке аутсорсинга. Зав.кафедрой ИТБ и П _____ д.т.н., к.э.н., профессор В.А.Драбенко (подпись)</p>

Полный комплект заданий и этапов формирования компетенции представлен в Фонде оценочных и методических материалов для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине, оформленный отдельным документом, представлен в приложении 1.

**8. Перечень основной, дополнительной учебной литературы,
ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»,
необходимых для освоения дисциплины (модуля)**

а) основная литература:

- 1) Наумов, В. Н. Рынки информационно-коммуникационных технологий и организация продаж : учебник / В.Н. Наумов. — Москва : ИНФРА-М, 2022. — 404 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — DOI 10.12737/21026. - ISBN 978-5-16-012042-3. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1815961>.
- 2) Фомин, В. И. Информационный бизнес : учебник и практикум для вузов / В. И. Фомин. — 4-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 251 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14388-1.
- 3) Шишов, О. В. Современные технологии и технические средства информатизации : учебник / О.В. Шишов. — Москва : ИНФРА-М, 2021. — 462 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс]. — (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN 978-5-16-011776-8. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1215864>.
- 4) Управление продажами : учебник / под общ. ред. С.В. Земляк. — М. : Вузовский учебник : ИНФРА-М, 2019. — 300 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/1019525>.

б) дополнительная литература:

- 1) Светлов Н.М Информационные технологии управления проектами: Учебное пособие / Н.М. Светлов, Г.Н. Светлова. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: НИЦ Инфра-М, 2012. - 232 с. <http://znanium.com/bookread2.php?book=429103>.
- 2) Гринберг, А. С. Информационные технологии управления [Электронный ресурс] : учеб.пособие для вузов / А. С. Гринберг, Н. Н. Горбачев, А. С. Бондаренко. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 479 с.: <http://znanium.com/bookread2.php?book=396629>.

- 3) Информационные технологии в экономике и управлении : учебное пособие / А.Г. Ивасенко, А.Ю. Гридасов, В.А. Павленко. — Москва :КноРус, 2017. — 154 с. <https://www.book.ru/book/920232>.
- 4) Информационные технологии управления : учебное пособие / В.Н. Логинов. — Москва :КноРус, 2016. — 239 с. — Для бакалавров. <https://www.book.ru/book/918527>.
- 5) Информационные технологии в государственном и муниципальном управлении : учебное пособие / М.А. Абросимова. — Москва :КноРус, 2017. — 248 с. <https://www.book.ru/book/926087>.

в) ресурсы сети «Интернет»:

- 1) Профессионал управления проектами - <http://www.pmprom.ru/>.
- 2) Административно-управленческий портал –<http://www.aup.ru>.
- 3) . Информационный портал – <http://www.cfin.ru>.
- 4) Научная электронная библиотека – <http://www.elibrary.ru>.
- 5) Электронная библиотечная система «Университетская библиотека – online» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.biblioclub.ru/>.
- 6) Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gks.ru>.
- 7) Российская национальная библиотека РНБ [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.nlr.ru>.
- 8) Официальный сайт компании Expertsystems. <http://www.expert-systems.com>.
- 9) Официальный сайт корпорации «Галактика». <http://www.galaktika.ru>.

9. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

Самостоятельная подготовка обучающихся проводится для углубления и закрепления знаний, полученных на лекциях и других видах занятий, для

выработки навыков самостоятельного применения новых, дополнительных знаний и подготовки к предстоящим учебным занятиям и зачету.

Важным условием успешного изучения дисциплины является посещение лекций. Под посещением подразумевается не форма пассивного присутствия, а активная работа по изучению нового материала. Подготовка к лекционным занятиям включает в себя анализ предлагаемых для изучения вопросов, изучение нормативных источников и учебной и научной литературы по рассматриваемым вопросам лекции. В процессе лекции обучающийся может задавать уточняющие вопросы, осуществить взаимосвязь нового материала с уже изученным, подготовить базу для эффективного использования полученных знаний, облегчить подготовку к практическому занятию. Эффективным способом фиксации лекционного материала является конспектирование, представляющее собой не только фиксацию важнейших моментов лекции, но и указание примеров для понимания того или иного теоретического материала.

Лабораторные работы направлены на практическое освоение научно-теоретических положений изучаемого предмета, овладение техникой экспериментирования, инструментализацию полученных знаний, т.е. превращение их в средство для решения учебно-исследовательских, а затем реальных экспериментальных и практических задач, иными словами – установление связи теории с практикой. Лабораторная работа интегрирует теоретико-методологические знания и практические умения и навыки студентов в едином процессе деятельности учебно-исследовательского характера, активизирует познавательную деятельность студентов, придает конкретный характер изучаемому на лекциях и в процессе самостоятельной работы теоретическому материалу, способствует прочному усвоению учебной информации.

Для успешного освоения дисциплины важным является умение работать с терминами и их определениями. Для работы с терминологией эффективным

является использование как учебной и научной литературы, так и юридических и философских словарей.

Работа с терминами может осуществляться как в форме составления собственных тематических словариков для удобства и скорости поиска необходимого термина. С этой целью необходимо каждый новый встречающийся термин записывать и во время подготовки к семинарским и практическим занятиям указывать соответствующее определение. В случае возникновения сложности выбора определения из имеющегося объема в рамках научного знания необходимо задавать вопросы преподавателю в рамках лекционных и практических занятий.

Интерактивные формы проведения занятий по дисциплине «Рынки ИКТ и организация продаж» включают в себя следующие виды занятий:

- деловые (ролевые) игры, представляют собой моделирование ситуации, в которой участникам предлагается принять определенную позицию (роль) и затем выработать способ, который позволит привести эту ситуацию к наилучшему результату (игра). Ролевые игры наиболее эффективны как средство приобретения и совершенствования навыков непосредственного межличностного общения, командной работы, а также навыков принятия решений. Хотелось бы отметить высокую эффективность ролевых игр в контексте изменения установок участников образовательного процесса.

Оценочные и методические материалы по дисциплине «Рынки ИКТ и организация продаж» представлены в ФОММ.

При подготовке к промежуточному или итоговому тестированию необходимо изучить теоретический и практический материал. Тестовые задания (с перечнем возможных вариантов ответов, среди которых хотя бы один ответ является неверным) обеспечивают структурность мышления, вынужденного выбрать из предложенных вариантов ответ все правильные варианты. Тестовые задания на установления соответствия подразумевают необходимость проявления не только знания учебного материала, но и умения

применять правила формальной логики. Тестовые задания на упорядочение направлены на установление логической последовательности рассматриваемых явлений (времени существования явлений, расположения структурных элементов правовых документов и т.п.).

Эффективным способом для подготовки к тестированию является работа обучающегося по решению тестовых заданий, предоставленных для самостоятельной работы. Также при подготовке к такой форме контроля знаний, как решение тестовых заданий, следует самостоятельно попытаться проработать рассматриваемые в дисциплине вопросы в форме составления тестовых заданий.

При подготовке к зачету следует иметь в виду, что это является итоговой формой контроля по изучению данной учебной дисциплины. Зачет подразумевает максимальную концентрацию знаний и умений, предполагающих полное изучение материала дисциплины.

Зачёт проводится в форме компьютерного тестирования.

Решение преподавателя об итоговой оценке принимается по результатам проверки решений теста, в зависимости от шкалы оценки.

Работа с печатными изданиями для обучающегося может быть связана с трудностями в области доступа к современной научной печатной литературе. В связи с развитием научно-технического прогресса в такой ситуации надлежит воспользоваться материалами, находящимися в открытом доступе сети Internet. Также необходимо учитывать, что по состоянию на сегодняшний день многие справочные правовые системы содержат не только текст нормативных актов, но и научные статьи по различным вопросам (например, СПС «Консультант Плюс»). Одновременно следует обратить свое внимание на публичные библиотеки, предоставляющие возможность доступа к электронным версиям печатных источников.

В силу кратковременности изучения и значительного объема данной учебной дисциплины кафедра настоятельно рекомендует систематически, а не эпизодически работать над изучением курса.

10. Особенности освоения дисциплины для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья

Обучение обучающихся с ограниченными возможностями здоровья при необходимости осуществляется на основе адаптированной рабочей программы с использованием специальных методов обучения и дидактических материалов, составленных с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся (обучающегося).

В целях освоения учебной программы дисциплины «Рынки ИКТ и организация продаж» инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья Институт обеспечивает:

- для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по зрению: размещение в доступных для обучающихся, являющихся слепыми или слабовидящими, местах и в адаптированной форме справочной информации о расписании учебных занятий; присутствие ассистента, оказывающего обучающемуся необходимую помощь; выпуск альтернативных форматов методических материалов (крупный шрифт или аудиофайлы);
- для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по слуху: надлежащими звуковыми средствами воспроизведение информации;
- для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата: возможность беспрепятственного доступа обучающихся в учебные помещения, туалетные комнаты и другие помещения, а также пребывание в указанных помещениях. Обучающиеся из числа инвалидов и лиц с ОВЗ обеспечены печатными и (или) электронными образовательными ресурсами в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья. Образование обучающихся с ограниченными возможностями здоровья может быть организовано как совместно с другими обучающимися, так и в отдельных группах или в отдельных организациях.

11. Перечень информационных технологий, профессиональных баз данных, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем

- 1) Операционная система (Microsoft Windows Проприетарная);
- 2) Пакет офисных программ Microsoft Office Professional (MS Word, MS Excel, MS Power Point и др. Проприетарная);
- 3) Программное обеспечение для просмотра электронных документов в стандарте PDF (FoxitReader GNU Lesser General Public License);
- 4) Программные средства, обеспечивающие просмотр видеофайлов в форматах AVI, MPEG -4, DivX, RMVB, WMV (K-LiteCodecPack GNU Lesser General Public License);
- 5) Web-браузер (Mozilla Firefox GNU Lesser General Public License);
- 6) Антивирус (Касперский OpenSpaceSecurity Проприетарная);
- 7) Информационные справочные системы:
- 8) Автоматизированная информационная библиотечная система Marc21SQL;
- 9) Справочно-правовая система «КонсультантПлюс».

12. Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)

Специализированные аудитории:
Учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации / компьютерный класс / помещение для самостоятельной работы
Технические средства обучения:
компьютер с программным обеспечением, указанным в п.11, доступом к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду

Пронумеровано и
прошито 20 листов

Зав. УМО

М.Г. Коваленко

