

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Бианкина Алена Олеговна
Должность: Ректор
Дата подписания: 02.03.2023 23:43:52
Уникальный программный ключ:
b2aeadef209e4ec32d89f812db7eed614bb00b0c

**Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Институт социальных наук»**



УТВЕРЖДАЮ

Ректор Бианкина А.О.

« 01 » июня 2022 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Рынки ИКТ и организация продаж

для студентов направления подготовки

38.03.05 Бизнес-информатика

Профиль

«Бизнес-аналитика»

Квалификация (степень) выпускника – бакалавр

Форма обучения: очная

Москва

Рабочая программа дисциплины «Рынки ИКТ и организация продаж»

Направление подготовки 38.03.05 Бизнес –информатика

Составитель

Программа рассмотрена и согласована на заседании кафедры экономики и управления
(протокол № от « » _____ 20 г.)

Заведующий кафедрой _____

(подпись)

СОДЕРЖАНИЕ

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы
2. Объем и место дисциплины в структуре образовательной программы
3. Содержание и структура дисциплины
4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине
 - 4.1. Формы и методы текущего контроля успеваемости обучающихся и промежуточной аттестации
 - 4.2. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся
 - 4.3. Оценочные средства для промежуточной аттестации
 - 4.4. Методические материалы
5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины
6. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся по дисциплине
 - 6.1. Основная литература
 - 6.2. Дополнительная литература
 - 6.3. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы
 - 6.4. Нормативные правовые документы
 - 6.5. Интернет-ресурсы
 - 6.6. Иные источники
7. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы

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

1.1. Дисциплина «Рынки ИКТ и организация продаж» обеспечивает овладение следующими компетенциями:

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
ПК-2	проведение исследования и анализа рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий	ПК-2.3	Способность использовать знания рынка ИКТ, теории отраслевых рынков для продвижения на рынке, разработке бизнес-планов и организации продаж

1.2. В результате освоения дисциплины у студентов должны быть сформированы

ОТФ/ТФ (при наличии профстандарта)/ профессиональные действия	Код этапа освоения компетенции	Результаты обучения
Способность использовать инновационные технологии в экономике и в ИТ-отрасли при анализе инноваций	ПК-2.3	<i>на уровне знаний:</i> закономерности функционирования современной экономики на макро- и микроуровне; основные особенности ведущих школ и направлений экономической науки; методы построения эконометрических моделей объектов, явлений и процессов; основные понятия и основные методы анализа рынка ИКТ; особенности разработки бизнес-планов создания новых бизнесов на основе инноваций в сфере ИКТ
		<i>на уровне умений:</i> выявлять проблемы экономического характера при анализе конкретных ситуаций, предлагать способы их решения с учетом критериев социально-экономической эффективности, оценки рисков и возможных социально-экономических последствий; строить прогнозы развития ИТ; готовить научно-технические отчеты, презентации
		<i>на уровне навыков:</i> принятие управленческих решений на рынках ИКТ; формирование способности решать сложные слабоструктурированные проблемы, что особенно актуально в условиях разнообразных неожиданных и непредсказуемых изменений факторов внешней и внутренней среды на рынках ИКТ

Компетенция ПК-2 взаимосвязана со следующими компетенциями:

ОПК -1 - способностью решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности;

ОПК -3 - способностью работать с компьютером как средством управления информацией, работать с информацией из различных источников, в том числе в глобальных компьютерных сетях;

ДПК-29 - способностью использовать основные методы математических и естественнонаучных дисциплин в профессиональной информационно-аналитической деятельности;

ДПК-30 -способность использовать математический аппарат и информационные технологии для описания и моделирования процессов и систем, обработки, анализа и систематизации результатов исследования.

УК ОС -9 - способность использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности.

2. Объем и место дисциплины в структуре ОП ВО

Учебная дисциплина Б1.В.07 «Рынки ИКТ и организация продаж» (7 семестр очной формы обучения) относится к обязательным дисциплинам вариативной части направления подготовки специалистов 38.03.05 «Бизнес-информатика».

«Входными» для ее освоения являются знания, умения и навыки, полученные обучающимися в процессе изучения таких дисциплин как «Вычислительные системы, сети, телекоммуникации» (Б1.Б.13, 3 семестр), «Эконометрика» (Б1.В.16, 5 семестр), «Информационная безопасность» (Б1.Б.16, 6 семестр) и др.

Изучение дисциплины в 6 семестре происходит одновременно с изучением таких дисциплин как «Проектирование информационных систем» (Б1.В.09, 7 семестр), «Электронный бизнес» (Б1.В.06, 7 семестр), что обеспечивает успешное освоение компетенции владения основами профессиональной речи.

Знания, умения и навыки, полученные при изучении дисциплины, используются студентами при выполнении выпускных квалификационных работ, а также в дальнейшей практической профессиональной деятельности.

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетные единицы, 108 академических часов.

Дисциплина реализуется с применением дистанционных образовательных технологий (далее - ДОТ).

Вид работы	Трудоемкость (акад/астр. часы)
Общая трудоемкость	108/81
Контактная работа с преподавателем	48/36
Лекции	20/15
Практические занятия	28/21
Лабораторные занятия	
Самостоятельная работа	24/18
Контроль	36/24
Формы текущего контроля	интернет-тестирование, опрос, контрольная работа, работа по индивидуальному проекту
Форма промежуточной аттестации	Экзамен

3. Содержание и структура дисциплины

3.1. Учебно-тематический план

№ п/п	Наименование тем	Объем дисциплины, час.					Форма текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации	
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий					СР
			Л	ЛР	ПЗ	КСР		
Тема 1	Общая характеристика и структура рынка ИКТ.	12	4	-	4		4	О/Т
Тема 2	Методы анализа рынка ИТ	12	4	-	4		4	Т/О
Тема .3	Особенности маркетинговых решений для рынка ИКТ, продвижения решений в области ИТ.	18	4		10		4	Т/К
Тема 4	Мировой рынок ИКТ. Основные тенденции его развития.	14	4	-	4		6	О/Т
Тема 5	Рынок ИКТ в России, тенденции его развития.	16	4	-	6		6	Т/К/ЗИП
Контроль		36						
Промежуточная аттестация						2*		Экзамен
Всего (акад./астр. часы):		108/81	20/15		28/21		24/18	

2* - консультация, не входящая в общий объем дисциплины⁴

О – устный опрос

ЗИП – защита индивидуальных проектов

К – контрольная работа

Т – интернет-тестирование

3.2. Содержание дисциплины

Тема 1. Общая характеристика и структура рынка ИКТ.

Место и роль информационно-коммуникационных технологий в жизни общества. Общее понятие о рынке ИКТ. Индустрия ИТ в 1950-2000 годах. Особенности функционирования рынка ИКТ. Структура и основные сегменты рынка ИКТ. Состав участников рынка. Мировые лидеры ИКТ рынка. Сбор информации об участниках рынка.

Тема 2. Методы анализа рынка ИТ

Основные источники данных и информации, различных материалов, отчетов и прогнозов по рынку ИТ. Крупнейшие аналитические компании по рынку ИТ, их методы анализа (Gartner, IDC). Методики проведения анализа рынка ИТ.

Тема 3. Особенности маркетинговых решений для рынка ИКТ, продвижения решений в области ИТ

Продажа корпоративным заказчикам. Вариант наличия у заказчиков централизованной структуры принятия решений по информационным технологиям и в условиях децентрализованного принятия решений на местах. Анализ цепи потребностей (Pain chain analysis). Конкурентные стратегии (Пять сил по Портеру). Продажи решений в среднем и малом бизнесе. Организация маркетинговых компаний по продвижению решений.

Тема 4. Мировой рынок ИКТ. Основные тенденции его развития.

Лидеры мирового рынка ИТ. Разбор различных решений в области ИТ: инфраструктурные и интеграционные, системы принятия решений (BI), системы управления ресурсами (ERP) системы работы с клиентами (CRM), системы коллективной работы и управления знаниями (IW), системы управления проектами (EPM). Инструментальные системы поддержки процессов продаж (CRM/Intra/extranet).

Тема 5. Рынок ИКТ в России, тенденции его развития.

Особенности российского рынка ИТ. Лидеры российского рынка. Основные тенденции его развития.

4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине

Промежуточная аттестация может проводиться с использованием ДОТ.

4.1. Формы и методы текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации

4.1.1. В ходе реализации дисциплины Б1.В.07 «Рынки ИКТ и организация продаж» используются следующие методы текущего контроля успеваемости обучающихся:

- при проведении занятий лекционного типа: устный опрос, интернет-тестирование;
- при проведении занятий семинарского типа: устный опрос, интернет-тестирование, круглые столы, контрольные работы;

На занятиях для решения воспитательных и учебных задач применяются следующие формы интерактивной работы: диалого-дискуссионное обсуждение проблем, поисковый метод, исследовательский метод, деловые игры, разбор конкретных ситуаций.

4.1.2. Промежуточная аттестация проводится в форме собеседования по вопросам.

4.2. Материалы текущего контроля успеваемости

1. Примеры тестовых заданий.
2. Примеры вариантов контрольных работ.
3. Примерные темы докладов.
4. Примерные темы круглых столов и дискуссий.
5. Задания для самостоятельной работы.

4.2.1. Примеры тестовых заданий по дисциплине «Рынки ИКТ и организация продаж»

1. Назовите самые крупные аналитические компании

1. Parallels
2. EITO
3. ITU
4. Acronis
5. ABBY
6. IDS

2. Где используют телефон и телекоммуникационные технологии совместно с системами управления базами данных для продажи товаров и услуг по телефону.

1. Брендинг
2. Мерчендайзинг
3. Телемаркетинг
4. Франчайзинг

3. В маркетинге опросы, фокус-группы, глубинные интервью, полевые исследования или эксперименты, наблюдения - это.

1. Методы исследования рынка
2. Результат анализа рынка
3. Виды исследования рынка

4. Процесс, использующий совокупность средств и методов сбора, обработки и передачи данных (первичной информации) для получения информации нового качества о состоянии объекта, процесса или явления это...

1. Кибернетика
2. Информационная система
3. Информационная технология
4. Информатика

5. Какое понятие соответствует данному определению: «... – это обобщающее понятие, описывающее различные устройства, механизмы, способы, алгоритмы обработки информации. »

1. ИТ
2. ИТ-оборудование
3. ИКТ
4. Телекоммуникация

6. С каким изобретением связана первая информационная революция?

1. книгопечатание
2. калькулятор
3. компьютер
4. письменность

7. Выберите основные характеристики информационного общества?

1. развитие промышленности
2. большинство работающих заняты производством, хранением, переработкой, продажей и обменом информации
3. большинство людей заняты земледелием
4. усиление системы накопления и контроля капитала

8. Главной и единственной целью рекламы является

1. Привлечение большого количества покупателей
2. Большие продажи рекламируемого товара
3. Привлечение большого количества зрителей рекламы
4. Реклама товара

9. IT-консалтинг - это?

1. проектно-ориентированная деятельность, связанная с информационной поддержкой бизнес-процессов, позволяющая дать независимую экспертную оценку эффективности использования информационных технологий.
2. распределенная система управления
3. реализация IT-проекта
4. программируемые логические контроллеры

10. Назовите характерные черты традиционного стиля управления

1. Открытость
2. Жесткая структуризация
3. Иерархичность
4. Закрытость
5. Глобализация

Ответы к тестам

1-2,3,6

2-3

3-1

4-3

5-3

6-1

7-2

8-2

9-1

10-2,3,4

4.2.2. Примеры вариантов контрольных работ

Основные тенденции развития рынка ИТ в России.

Основные тенденции развития рынка ИТ в мире.

Прогноз перспективных для России ИТ-технологий.

Компании, производящие аналитические оценки ИКТ-рынков.

Методики и основные материалы компании, производящие аналитические оценки ИКТ-рынков

4.2.3. Примерные темы индивидуальных проектов

1. История и перспективы развития мирового рынка информационно-коммуникационных технологий.

2. Участники мирового рынка информационно-коммуникационных технологий.

3. История и перспективы развития российского рынка информационно-коммуникационных технологий.

5. Участники российского рынка информационно-коммуникационных технологий.

6. Перспективы развития сегментов рынка информационно-коммуникационных технологий.

4.2.4. Примерные темы круглых столов

Особенности маркетинговой стратегии для ИКТ рынка

Этапы организации маркетинговых компаний по продвижению решений

Тенденции в развитии мирового рынка ИТ

Проблемы в развитии рынка ИТ в России

4.2.5. Задания для самостоятельной работы

Перечислите наиболее характерные особенности рынка ИКТ.

Опишите структуру рынка ИКТ.

Охарактеризуйте сегменты рынка ИКТ

Перечислите основные источники информации по рынку ИКТ.

Назовите крупнейшие аналитические компании по рынку ИТ.

Какие методы используются для анализа и прогнозирования рынка ИКТ?

Опишите методику, используемую для анализа рынка ИТ.

Что включают в себя маркетинговая стратегия?

Укажите особенности продажи решений для корпоративных заказчиков?

Какие особенности можно выделить, при работе с представителями малого и среднего бизнеса.

Расскажите об этапах организации маркетинговых компаний по продвижению решений.

Выделите особенности маркетинговой стратегии для ИКТ рынка.

Дайте характеристику современному рынку ИТ.

Перечислите мировых лидеров рынка ИТ.

Какие, на ваш взгляд, наиболее значимые тенденции в развитии мирового рынка ИТ?

Охарактеризуйте следующие решения в области ИТ: системы принятия решений (BI), системы управления ресурсами (ERP), системы работы с клиентами (CRM), системы коллективной работы и управления знаниями (IW), системы управления проектами (EPM).

Охарактеризуйте рынок ИКТ в России.

Перечислите основные проблемы в развитии рынка ИТ в России?

Назовите лидеров рынка ИКТ в России.

Какие на ваш взгляд существуют пути развития ИТ рынка в России?

4.3. Оценочные средства для промежуточной аттестации

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
ПК-2	проведение исследования и анализа рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий	ПК-2.3	Способность использовать знания рынка ИКТ, теории отраслевых рынков для продвижения на рынке, разработке бизнес-планов и организации продаж

Этап освоения компетенции	Показатель оценивания	Критерий оценивания
ПК-2.3	1. Демонстрирует способность самостоятельно анализировать рынки ИКТ, готовить научно-технические отчеты, презентации, делать доклады. 2. Демонстрирует способность решать отдельные задачи анализа рынка ИКТ.	1. Способность азрабатывать научно-технические отчеты, проводить анализ рынка ИКТ. 2. Правильно и своевременно решены задания, кейсы, выполнены тесты. 3. Полнота и качество оклада, содержание презентации, полнота раскрытия темы

Перечень вопросов для подготовки к экзамену

1. Понятие и структура рынка ИКТ.
2. Рынок аппаратного обеспечения. Характеристика, проблемы, тенденции развития.
3. Рынок программного обеспечения. Характеристика, проблемы, тенденции развития.

4. Рынок телекоммуникаций. Характеристика, проблемы, тенденции развития.
6. Рынок ИТ-услуг. Характеристика, проблемы, тенденции развития.
7. Основные понятия, категории, модели, методы маркетинговых исследований рынка ИКТ.
8. Методика поиска, обработки и представления данных о рынке ИКТ.
9. Основные источники информации о рынке ИКТ.
10. Мировые рынки ИКТ (по сегментам).
11. Российский рынок ИКТ.
12. Основы организации продаж в сфере ИС и ИКТ.
13. Подготовки контрактной документации на приобретение или поставку ИКТ.
14. Продвижение инновационных программно - информационных продуктов и услуг.
15. Рынок систем управления бизнес-процессами в мире и России.
16. Рынок систем управления сетевой инфраструктурой предприятия в мире и России (network management).
17. Рынок систем электронного документооборота в мире и России.
18. Рынок информационных систем в медицине в мире и России.
19. Рынок интеллектуальных зданий в мире и России.
20. Рынок систем защиты информации в мире и России.
21. Рынок систем промышленной автоматизации в мире и России.
22. Рынок информационных систем в розничной торговле в мире и России.
23. Рынок систем управления проектами в мире и России.
24. Рынок ERP-приложений в мире и России.
25. Рынок систем управления знаниями в мире и России.
26. Рынок системной интеграции, бизнес- и ИТ-консалтинга в мире и России.
27. Рынок аналитических систем и хранилищ данных в мире и России (Business Intelligence and Data Warehousing).
28. Рынок CRM- и SCM-приложений в мире и России

Описание системы оценивания

При оценивании используется балльно-рейтинговая система. Баллы выставляются за посещаемость (максимум 12 баллов), интернет-тестирование на лекционных занятиях (максимум 10 баллов), интернет-тестирование на практических занятиях (максимум 14 баллов), выступления с результатами работы над индивидуальным проектом (максимум 25 баллов), выполнение контрольной работы (максимум 9 баллов), ответ на экзамене (максимум 30 баллов). Дисциплина считается освоенной, если экзаменуемый набрал не менее 51 балла в результате выполнения всех типов заданий, включая ответ на экзамене. Минимальное количество баллов для допуска к экзамену – 45.

Расчет итоговой рейтинговой оценки:

Количество баллов	Оценка	
	прописью	буквой
96-100	отлично	А
86-95	отлично	В
71-85	хорошо	С
61-70	хорошо	Д
51-60	удовлетворительно	Е

5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Рабочей программой дисциплины предусмотрены следующие виды аудиторных занятий: лекции, практические занятия, лабораторные работы, контрольные работы. На лекциях рассматривается наиболее сложный материал дисциплины. Лекция сопровождается презентациями, компьютерными текстами лекции, что позволяет студенту самостоятельно работать над повторением и закреплением лекционного материала. По завершении лекции проводится интернет-тестирование по пройденному материалу. Все практические занятия проводятся в компьютерных классах с выходом в интернет и использованием современных браузеров, а также специальных плагинов. Каждое практическое занятие сопровождается домашними заданиями, выдаваемыми студентам для решения во внеаудиторное время. Лабораторная работа посвящена сравнительному анализу рынков ИКТ. С целью контроля сформированности компетенций разработан фонд контрольных заданий. Его использование позволяет реализовать балльно-рейтинговую оценку, определенную приказом от 28 августа 2014 г. №168 «О применении балльно-рейтинговой системы оценки знаний студентов».

Для работы с печатными и электронными ресурсами АНОВО «Институт социальных наук» имеется возможность доступа к электронным ресурсам. Организация работы студентов с электронной библиотекой указана на сайте института (странице сайта – «Научная библиотека»).

6. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», включая перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

6.1. Основная литература

1. Завадский, Мишель. Мастерство продажи / Мишель Завадский. - СПб.[и др.] : Питер, 2011. - 235 с. <http://ibooks.ru/product.php?productid=22626&cat=1>
2. Севостьянов, Иван Олегович. Поисковая оптимизация : практическое руководство по продвижению сайта в Интернете [Электронный ресурс] / Иван Севостьянов. - 2-е изд. - Электрон. дан. - СПб.[и др.] : Питер, 2012. - 272 с. <http://ibooks.ru/reading.php?productid=28378>
3. Мухутдинов, Евгений Р. Как сделать свой сайт и заработать на нем [Электронный ресурс]: практическое пособие для начинающих по заработку в Интернете / Евгений Мухутдинов. - Электрон. дан. - СПб.[и др.] : Питер, 2013. - 272 с. <http://ibooks.ru/reading.php?productid=28603>

Все источники основной литературы взаимозаменяемы.

6.2. Дополнительная литература

1. Вендров, А. М. Проектирование программного обеспечения экономических информационных систем: учеб. / А. М. Вендров. - М. : Финансы и статистика, 2003. - 352 с.
2. Пятибратов, А. П. Вычислительные системы, сети и телекоммуникации: учебник / А. П. Пятибратов, Л. П. Гудыно, А. А. Кириченко. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 2002, 2004. - 512 с.
3. Котлер, Ф. Основы маркетинга = Marketing Essentials: крат. курс: пер. с англ. / Ф. Котлер. - М.: Вильямс, 2008, 2010. - 647 с.
4. Информационные системы и технологии в экономике: учебник для студентов высших с.-х. учеб. заведений по экон. специальностям / Т. П. Барановская [и др.] ; под ред. В. И. Лойко. - 2-е изд., перераб. и доп. - Москва : Финансы и статистика, 2006. - 416 с.
5. Амириди, Ю. В. Информационные системы в экономике. Управление эффективностью банковского бизнеса: учеб. пособие / Ю. В. Амириди, Е. Р. Кочанова, О. А. Морозова. - М. : КноРус, 2009. - 176 с.

6.3. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы.

1. Положение об организации самостоятельной работы студентов АНОВО «Институт социальных наук»

2. Положение о курсовой работе (проекте) выполняемой студентами АНОВО «Институт социальных наук»

Не используются

6.4. Интернет-ресурсы.

Русскоязычные ресурсы

Электронные учебники электронно - библиотечной системы (ЭБС) «Айбукс»

Электронные учебники электронно – библиотечной системы (ЭБС) «Лань»

Рекомендуется использовать следующий интернет-ресурсы

<http://serg.fedosin.ru/ts.htm>

<http://window.edu.ru/resource/188/64188/files/chernyshov.pdf>

6.5. Иные источники.

Не используются.

7. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы

№ п/п	Наименование
1.	Компьютерные классы с персональными ЭВМ, объединенными в локальные сети с выходом в Интернет
2.	Пакет Excel -2013, 2016, professional plus
3.	Мультимедийные средства в каждом компьютерном классе и в лекционной аудитории
4.	Браузер, сетевые коммуникационные средства для выхода в Интернет
5.	Система дистанционного обучения Moodle версии 3.0 и выше

Компьютерные классы из расчета 1 ПЭВМ для одного обучаемого. Каждому обучающемуся должна быть предоставлена возможность доступа к сетям типа Интернет в течение не менее 20% времени, отведенного на самостоятельную подготовку.

Курс включает использование программного обеспечения MicrosoftExcel, MicrosoftWord, MicrosoftPowerPoint для подготовку текстового и табличного материала, графических иллюстраций. При проведении занятий используются современные браузеры и специальные плагины.

Методы обучения с использованием информационных технологий (компьютерное тестирование, демонстрация мультимедийных материалов)

Интернет-сервисы и электронные ресурсы (поисковые системы, электронная почта, профессиональные тематические чаты и форумы, системы аудио и видео конференций, онлайн энциклопедии, справочники, библиотеки, электронные учебные и учебно-методические материалы)