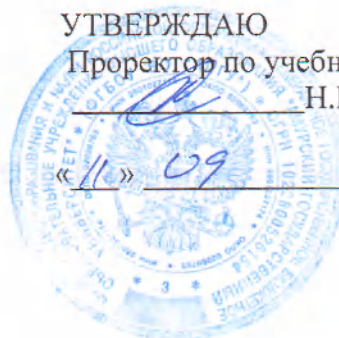


Министерство образования и науки Российской Федерации  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Амурский государственный университет»

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной работе  
Н.В.Савина

«11» 09 2017г.



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

Рынки ИКТ и организация продаж

Направление подготовки 38.03.05 – «Бизнес-информатика»  
Направленность (профиль) образовательной программы «Электронный бизнес»  
Квалификация выпускника бакалавр  
Программа подготовки академический бакалавриат  
Год набора 2017  
Форма обучения очная  
Курс 3 Семестр 5  
Экзамен 5 семестр, 36 (акад.час.)  
Лекции 18 (акад час.)  
Практические занятия 18 (акад час.)  
Самостоятельная работа 72 (акад час.)  
Общая трудоёмкость дисциплины 144 (акад час.) 4 (з.е.)

Составитель М.С. Бальцежак, ст. преподаватель.  
Факультет экономический  
Кафедра экономической безопасности и экспертизы

2017 г.

Рабочая программа составлена на основании Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.05 – «Бизнес-информатика»

Рабочая программа обсуждена на заседании кафедры экономической безопасности и экспертизы

« 05 » 09 2017 г. протокол № 1

Заведующая кафедрой  Е.С. Рычкова

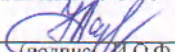
Рабочая программа одобрена на заседании УМС направления подготовки 38.03.05 «Бизнес-информатика»

« 08 » 09 2017 г. протокол № 1

Председатель УМС 

«СОГЛАСОВАНО»

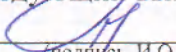
Начальник УМУ

  
(подпись, И.О.Ф.) Чалкина Н.А.

« 08 » 09 2017 г.

«СОГЛАСОВАНО»

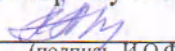
Заведующий выпускающей кафедрой

  
(подпись, И.О.Ф.)

« 08 » 09 2017 г.

«СОГЛАСОВАНО»

Директор научной библиотеки

  
(подпись, И.О.Ф.) Проказина Л.А.

« 08 » 09 2017 г.

Сотрудник И.С. Рычкова  
Факультет  
Кафедра экономической безопасности и экспертизы

2017 г.

## **1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ**

**Цель дисциплины:** получение системных знаний о методах анализа высокотехнологических рынков, структуре рынка ИКТ, его основных участниках и тенденциях развития, разработки и реализации ценностно-ориентированных маркетинговых стратегий, управления маркетингом и продажами в области информационных технологий в компаниях.

**Задачи дисциплины:**

- развитие знаний и практических навыков в сфере анализа и прогноза развития рынка ИКТ, в т.ч. практических навыков по разработке методики сбора, обработки и представления информации о конкретном рынке ИКТ-продуктов, сервисов и услуг в РФ и за рубежом;

- формирование у студентов системного видения организации профессиональной деятельности на рынке информационных услуг и продуктов, умений проводить комплексную оценку качества информационных услуг и продуктов, навыков разработки стратегии позиционирования фирмы сферы информационного бизнеса в условиях современной конкурентной среды.

## **2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОП ВО**

Дисциплина «Рынки ИКТ и организация продаж» относится к базовой части дисциплин.

Дисциплина «Рынки ИКТ и организация продаж» находится в тесной логической и содержательно-методической взаимосвязи с такими дисциплинами как «Маркетинг», «Микроэкономика», «Вычислительные системы, сети, телекоммуникации».

Требования к «входным» знаниям, умениям и готовностям обучающегося, необходимым при освоении дисциплины «Рынки ИКТ и организация продаж» и приобретенным в результате освоения предшествующих дисциплин: студент должен обладать знаниями экономических законов; основ функционирования рыночного механизма; специфики организации маркетинговой деятельности на предприятиях ИКТ-сфер; умениями находить организационно - управленческие решения и нести за них ответственность; анализировать социально-значимые проблемы и процессы.

Освоение дисциплины «Рынки ИКТ и организация продаж» необходимо как предшествующее для дисциплин: «IT-маркетинг», «IT-консалтинг», «Организация бизнеса на рынке программных продуктов».

## **3. ТРЕБОВАНИЯ К УРОВНЮ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ**

В процессе освоения данной дисциплины студент формирует и демонстрирует следующие профессиональные компетенции:

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-1);

проведение исследования и анализа рынка информационных систем и информационно-коммуникативных технологий (ПК-2);

проведение анализа инноваций в экономике, управлении и информационно-коммуникативных технологиях (ПК-4).

В результате освоения обучающийся должен демонстрировать следующие результаты образования:

1) Знать инструменты и методы решений стандартных задач профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности (ОПК-1); методы и условия проведения исследований и

анализа рынка информационных систем и информационно-коммуникативных технологий (ПК-2); методы и инструменты анализа инноваций в экономике, управлении и информационно-коммуникативных технологиях (ПК-4).

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

проводить исследования и анализ рынка информационных систем и информационно-коммуникативных технологий (ПК-2);

проводить анализ инноваций в экономике, управлении и информационно-коммуникативных технологиях (ПК-4).

3) Владеть: навыками решения стандартных задач профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности (ОПК-1); навыками проведения исследований и анализа рынка информационных систем и информационно-коммуникативных технологий (ПК-2); навыками проведение анализа инноваций в экономике, управлении и информационно-коммуникативных технологиях (ПК-4).

#### 4. МАТРИЦА КОМПЕТЕНЦИЙ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема дисциплины		Компетенции		
		ОПК 1	ПК 2	ПК 4
Рынок	информационно-коммуникационных технологий	+		
Анализ рынка	информационно-коммуникационных технологий	+		+
Товарная политика компаний рынка ИКТ			+	
Формирование цен на рынке информационно-коммуникационных технологий			+	+
Организация продаж в области информационно-коммуникационных технологий		+		+
Продвижение информационно-коммуникационных технологий			+	+

#### 5. СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ

Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 зачетные единицы, 144 академических часов.

№ п/п	раздел дисциплины	Семестр	Недели семестра	Виды контактной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в академических часах)			Формы текущего контроля успеваемости (по неделям семестра) Форма промежуточной аттестации (по семестрам)
				Лекции	Практические занятия	Самостоятельная работа	
1	Рынок информационно-коммуникационных технологий	5	1	2	2	12	Проверка выполнения самостоятельной работы Устный опрос
2	Анализ рынка информационно-коммуникацион	5	2-4	4	2	12	Проверка выполнения самостоятельной

№ п/п	раздел дисциплины	Семестр	Недели семестра	Виды контактной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудосмкость (в академических часах)			Формы текущего контроля успеваемости (по неделям семестра) Форма промежуточной аттестации (по семестрам)
				Лекции	Практические занятия	Самостоятельная работа	
	ных технологий						работы Устный опрос
3	Товарная политика компаний рынка ИКТ	5	5-7	2	4	12	Проверка выполнения самостоятельной работы Устный опрос
4	Формирование цен на рынке информационно-коммуникационных технологий	5	8-9	2	2	12	Проверка выполнения самостоятельной работы Устный опрос
5	Организация продаж в области информационно-коммуникационных технологий	5	10-14	4	2	12	Проверка выполнения самостоятельной работы Устный опрос
6	Продвижение информационно-коммуникационных технологий	5	15-18	4	6	12	Письменный опрос
	Итого			18	18	72	Экзамен (36 акад. часов)

## 6. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

### 6.1 Лекции

№ п/п	Наименование темы	Содержание темы
1.	Рынок информационно-коммуникационных технологий	Структура отрасли ИКТ. Этапы развития отечественного рынка ИКТ. Влияние ИКТ на деятельность компании. Общемировые тенденции развития рынка информационно-коммуникационных технологий. Текущее состояние рынка информационно-коммуникационных технологий в России. Факторы, влияющие на развитие рынка информационно-коммуникационных технологий.
2.	Анализ рынка информационно-коммуникационных технологий	Методическое обеспечение исследований рынка информационно-коммуникационных технологий. Методика проведения маркетинговых исследований рынка информационно-коммуникационных технологий. Сегментация рынка ИКТ. Исследование емкости и конъюнктуры рынка ИКТ. Механизм оценки и прогнозирования развития рынка ИКТ.
3.	Товарная политика компаний рынка ИКТ	Современные технологии создания информационного продукта. Проектирование информационных модулей. Аналитико-синтетические способы обработки информации. Комплексная оценка качества информационных продуктов и услуг. Экономическая эффективность информационного бизнеса. Оценка конкурентоспособности информационного продукта и

№ п/п	Наименование темы	Содержание темы
		информационной услуги: показатели, методика оценки.
4.	Формирование цен на рынке информационно-коммуникационных технологий	Виды цен на рынке информационно-коммуникационных технологий. Политика ценообразования на рынке информационно-коммуникационных технологий. Факторы, влияющие на формирование уровня цен на информационные продукты и услуги. Методы формирования цена на услуги и продукты рынка ИКТ. Ценовые стратегии.
5.	Организация продаж в области информационно-коммуникационных технологий	Спецификация организации продаж на рынке информационно-коммуникационных технологий. Лицензирование продуктов. Продажи на рынках В-2-В, В-2-С. Поведение потребителей на рынке информационно-коммуникационных технологий. Современные методы воздействия на потребителей. Основные этапы продаж. Формирование партнерских отношений.
6.	Продвижение ИКТ- технологий	Комплекс инструментов стимулирования продаж в среде Интернет: основные виды и особенности использования на рынке ИКТ.

#### 6.2 Практические занятия.

№ п/п	Наименование темы	Содержание темы
1	Рынок информационно-коммуникационных технологий	Комплексная оценка качества информационных продуктов и услуг. Оценка конкурентоспособности информационного продукта и информационной услуги.
2	Анализ рынка информационно-коммуникационных технологий	Методы формирования цена на услуги и продукты рынка ИКТ. Ценовые стратегии.
3	Товарная политика компаний рынка ИКТ	Разработка программы организации продаж для конкретной компании.
4	Формирование цен на рынке информационно-коммуникационных технологий	Оценка эффективности мероприятий по стимулированию продаж продуктов и услуг рынка ИКТ
5	Организация продаж в области информационно-коммуникационных технологий	Анализ рынка ИКТ в России и за рубежом. Основные особенности и тенденции развития. Изучение субъектов и конкуренции на рынке ИКТ.
6	Продвижение ИКТ- технологий	Разработка программы продаж конкретного продукта или услуги рынка ИКТ в среде Интернет.

### 7. САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА

Основная цель самостоятельной работы студента при изучении дисциплины «Рынки ИКТ и организация продаж» – закрепить теоретические знания, полученные в ходе лекционных занятий, а также сформировать практические навыки анализа рынка и организации продаж в сфере ИКТ

№ п/п	Наименование темы	Форма (вид) самостоятельной работы	Трудоемкость в академических часах
1	Рынок информационно-коммуникационных технологий	Изучение теоретического материала	12
2	Анализ рынка информационно-коммуникационных технологий	Подготовка к практическому занятию и лабораторной работе	12

№ п/п	Наименование темы	Форма (вид) самостоятельной работы	Трудоемкость в академических часах
3	Товарная политика компаний рынка ИКТ	Подготовка к практическому занятию	12
4	Формирование цен на рынке информационно-коммуникационных технологий	Подготовка к практическому занятию	12
5	Организация продаж в области информационно-коммуникационных технологий	Подготовка к практическому занятию и лабораторной работе	12
6	Продвижение информационно-коммуникационных технологий	Подготовка к практическому занятию и лабораторной работе	12
	<b>ИТОГО</b>		<b>72</b>

**Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю):**

1. Брацун Д.А. Сетевая экономика [Электронный ресурс]: электронное учебное пособие для студентов очной и заочной форм обучения/ Брацун Д.А.— Электрон. текстовые данные.— Пермь: Пермский государственный гуманитарно-педагогический университет, 2013.— 97 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/32089>.— ЭБС «IPRbooks».

2. Малышев С.Л. Основы интернет-экономики [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Малышев С.Л.— Электрон. текстовые данные.— М.: Евразийский открытый институт, 2011.— 118 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/10745>.— ЭБС «IPRbooks»

**8. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ**

В учебном процессе предполагается использовать помимо традиционных и интерактивные формы проведения практических занятий в объеме 16 академических часов.

Наименование темы	Форма (вид) интерактивного занятия	Трудоемкость в академических часах
Рынок информационно-коммуникационных технологий	Лекция - визуализация	4
Анализ рынка информационно-коммуникационных технологий	Кейс-метод	4
Товарная политика компаний рынка ИКТ	Работа в малых группах	4
Формирование цен на рынке информационно-коммуникационных технологий	Ситуационные задания	4
<b>Итого</b>		<b>16</b>

В процессе изучения дисциплины используются образовательные технологии, позволяющие студентам более эффективно осваивать дисциплину и овладевать профессиональными компетенциями: лекция-визуализация, методы группового решения творческих задач.

При проведении практических занятий используются: работа в группах, тест, ситуационные задания и др.

**9. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ИТОГАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ**

Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания, типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков, характеризующих этапы формирования компетенций, а так же методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений и навыков отражаются в фонде оценочных средств по дисциплине «Рынки ИКТ и организация продаж».

*Оценочные средства для текущего контроля успеваемости*

Во время учебного процесса еженедельно оцениваются индивидуальные и групповые работы студентов, выполненные в рамках практических занятий и самостоятельной работы.

*Тематика рефератов*

1. Особенности информационных и коммуникационных технологий как товара.
2. Основные этапы развития рынка ИКТ.
3. Конкуренция на рынке ИКТ.
4. Стратегия развития фирм на рынке ИКТ.
5. Перспективы развития рынка ИКТ.
6. Перспективы развития рынка аппаратных средств.
7. Перспективы развития рынка программного обеспечения.
8. Перспективы развития рынка компьютерных услуг.
9. Аналитические компании на рынке ИКТ.
10. Методики проведения анализа рынка ИКТ.
11. Понятие и значение маркетинга в деятельности фирм на рынке ИКТ.
12. Маркетинговые исследования рынка ИКТ.
13. Источники информации о рынке ИКТ.
14. Формирование цен на рынке ИКТ.
15. Стратегии компаний в дополнительном привлечении клиентов на рынке ИКТ.
16. Лицензирование продукции на рынке ИКТ.
17. Системы продвижения товаров на рынке ИКТ.
18. Рынок горизонтальных бизнес-приложений.
19. Рынок вертикальных бизнес-приложений.
20. Рынок ИТ-консалтинга.
21. Рынок ИТ-аутсорсинга.
22. Роль ИКТ в повышении международной конкурентоспособности.
23. ИКТ как инструмент конкурентоспособности компаний и государственных органов.
24. Проблемы безопасности рынка ИКТ в России.
25. Экономическая составляющая информационной безопасности развития рынка ИКТ
26. Российский рынок труда ИТ-специалистов.
27. Мировой рынок труда ИТ-специалистов.
28. Формирование и развитие потребности у клиентов в ИТ-отрасли.
29. Особенности активного привлечения клиентов в ИТ-отрасли.
30. Инструменты и методы управления отделом продаж в ИТ-компаниях.

*Вопросы для подготовки к экзамену:*

1. Структура отрасли ИКТ.
2. Этапы развития отечественного рынка ИКТ.
3. Влияние ИКТ на деятельность компании.
4. Общемировые тенденции развития рынка информационно-коммуникационных технологий.
5. Текущее состояние рынка информационно-коммуникационных технологий в России.



6. Факторы, влияющие на развитие рынка информационно-коммуникационных технологий.
7. Исследования рынка информационно-коммуникационных технологий
8. Сегментация рынка ИКТ.
9. Исследование емкости рынка ИКТ.
10. Прогнозирование на рынке ИКТ
11. Современные технологии создания информационного продукта.
12. Проектирование информационных модулей.
13. Аналитико-синтетические способы обработки информации.
14. Комплексная оценка качества информационных продуктов и услуг.
15. Экономическая эффективность информационного бизнеса.
16. Оценка конкурентоспособности информационного продукта и информационной услуги
17. Виды цен на рынке информационно-коммуникационных технологий.
18. Политика ценообразования на рынке информационно-коммуникационных технологий.
19. Факторы, влияющие на формирование уровня цен на информационные продукты и услуги.
20. Методы формирования цена на услуги и продукты рынка ИКТ. Ценовые стратегии.
21. Спецификация организации продаж на рынке информационно-коммуникационных технологий.
22. Лицензирование продуктов.
23. Продажи на рынках В-2-В, В-2-С.
24. Поведение потребителей на рынке информационно-коммуникационных технологий.
25. Современные методы воздействия на потребителей.
26. Основные этапы продаж.
27. Стратегии продаж.
28. Формирование партнерских отношений.
29. Комплекс инструментов стимулирования продаж в среде Интернет
30. Особенности электронных продаж

## **10. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ**

а) основная литература:

2. Калужский М.Л. Электронная коммерция. Маркетинговые сети и инфраструктура рынка [Электронный ресурс]/ Калужский М.Л.— Электрон. текстовые данные.— М.: Экономика, Омский государственный технический университет, 2014.— 327 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/31693>.— ЭБС «IPRbooks».

3. Макаренкова Е.В. Сетевая экономика [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Макаренкова Е.В.— Электрон. текстовые данные.— М.: Евразийский открытый институт, 2011.— 120 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/10825>.— ЭБС «IPRbooks».

б) дополнительная литература:

4. Брацун Д.А. Сетевая экономика [Электронный ресурс]: электронное учебное пособие для студентов очной и заочной форм обучения/ Брацун Д.А.— Электрон. текстовые данные.— Пермь: Пермский государственный гуманитарно-педагогический университет, 2013.— 97 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/32089>.— ЭБС «IPRbooks».

5. Жданова Т.С. Технологии продаж [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Жданова Т.С.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2014.— 184 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/15709>.— ЭБС «IPRbooks».

6. Журавлева Т.Ю. Технологии электронных продаж [Электронный ресурс]/ Журавлева Т.Ю.— Электрон. текстовые данные.— Саратов: Вузовское образование, 2015.— 50 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/27381>.— ЭБС «IPRbooks».

7. Карышев М.Ю. Социально-экономическая эффективность сферы информационно-коммуникационных технологий. Методология международных статистических сопоставлений [Электронный ресурс]/ Карышев М.Ю.— Электрон. текстовые данные.— М.: Финансы и статистика, 2011.— 160 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/18842>.— ЭБС «IPRbooks».

8. Малышев С.Л. Основы интернет-экономики [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Малышев С.Л.— Электрон. текстовые данные.— М.: Евразийский открытый институт, 2011.— 118 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/10745>.— ЭБС «IPRbooks»

9. Пикман В.С. Эффективные системы продаж телекоммуникационных услуг для дома [Электронный ресурс]/ Пикман В.С.— Электрон. текстовые данные.— Харьков: Альпина Паблишер, Золотые страницы, 2016.— 136 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/10745>.— ЭБС «IPRbooks».

в) программное обеспечение и Интернет ресурсы:

№	Наименование ресурса	Краткая характеристика
1	<a href="http://www.iprbookshop.ru/">http://www.iprbookshop.ru/</a>	Электронно-библиотечная система IPRbooks – научно-образовательный ресурс для решения задач обучения в России и за рубежом. Уникальная платформа ЭБС IPRbooks объединяет новейшие информационные технологии и учебную лицензионную литературу. Контент ЭБС IPRbooks отвечает требованиям стандартов высшей школы, СПО, дополнительного и дистанционного образования. ЭБС IPRbooks в полном объеме соответствует требованиям законодательства РФ в сфере образования
2	<a href="http://www.e.lanbook.com">http://www.e.lanbook.com</a>	Электронная библиотечная система «Издательства Лань»
3	<a href="http://elibrary.ru">http://elibrary.ru</a>	Научная электронная библиотека журналов
4	MS Windows 10	Операционная система MS Windows 10 Education - DreamSpark Premium Electronic Software Delivery (3 years) Renewal по договору - Сублицензионный договор № Tr000074357/КНВ 17 от 01 марта 2016 года

**11. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

Методика изучения дисциплины строится на основе сочетания теоретического обучения с проведением практических и лабораторных занятий. Поэтому в содержательной части рабочей программы представлены теоретические вопросы, а также дан перечень практических заданий, позволяющих студентам приобрести умения и навыки применения инструментов анализа рынка ИКТ.

Структура курса дает возможность изучить отечественный и зарубежный рынки ИКТ. На практических занятиях студенты изучают организацию продаж на рынках ИКТ на конкретных примерах.

*Рекомендации по планированию и организации времени*

Для обеспечения систематической и регулярной работы по изучению дисциплины и успешного прохождения промежуточных и итоговых контрольных испытаний студенту рекомендуется придерживаться следующего порядка обучения: 1. Самостоятельно определить объем времени, необходимого для проработки каждой темы. 2. Регулярно изучать каждую тему дисциплины, используя различные формы индивидуальной работы. 3. Согласовывать с преподавателем виды работы по изучению дисциплины. 4. По

завершении отдельных тем передавать выполненные работы (рефераты, доклады) преподавателю.

*Описание последовательности действий студента, или сценарий «изучения дисциплины»*

Изучение курса должно вестись систематически и сопровождаться составлением подробного конспекта. В конспект рекомендуется включать все виды учебной работы: лекции, самостоятельную проработку учебников и рекомендуемых источников, разбор кейсов, решение задач, ответы на вопросы для самоконтроля и другие задания.

После изучения какого-либо раздела по учебнику или конспекту лекций рекомендуется по памяти воспроизвести основные термины раздела, ответить на вопросы для самоконтроля. Такой метод дает возможность самостоятельно проверить готовность к практическому занятию, экзамену.

Поскольку большинство проблем рынка носят прикладной характер и непосредственно связаны с практической деятельностью хозяйствующих субъектов, то огромное значение для формирования практических навыков по дисциплине имеют кейсы, которые представляют собой особую технику обучения, использующую описание реальных экономических, социальных и бизнес-ситуаций. Кейсы базируются на фактическом материале или же приближены к реальной ситуации.

Для решения ситуационных задач или кейсов необходимо внимательно изучить условия, вспомнить теоретический материал по изучаемой теме, проанализировать ситуацию, разобраться в сути проблем, предложить возможные варианты решения и выбрать лучший из них. Чем более аргументировано и обоснованно предлагаемое решение, тем легче отстаивать свою точку зрения в ходе проведения практического занятия или разбора решений ситуационных задач.

Такую же цель, но в ином плане, преследуют практические занятия. Проводимые в различных формах (дискуссии, обсуждения), они дают возможность непосредственно понять алгоритм применения теоретических знаний, излагаемых в учебниках и на лекциях. Поэтому студент должен активно участвовать в выполнении всех видов практических работ.

*Рекомендации по работе с литературой*

Для изучения дисциплины «Рынки ИКТ и организация продаж» необходимо использовать различные источники: учебники, учебные и учебно-методические пособия, монографии, сборники научных статей, публикаций, справочную литературу, раскрывающую категориально понятийный аппарат, интернет-сайты и тематические порталы.

При самостоятельной работе с учебниками и учебными пособиями рекомендуется придерживаться определенной последовательности. Читая и конспектируя тот или иной раздел учебника, необходимо твердо усвоить основные определения, понятия и классификации. Формулировки определений и основные классификации надо знать на память. После усвоения соответствующих понятий и закономерностей следует решить задачи или проанализировать примеры их практического применения на опыте зарубежных и российских предприятий, закрепляя тем самым проработанный теоретический материал.

*Советы по подготовке к экзамену*

Промежуточная аттестация знаний бакалавров по данной дисциплине осуществляется на экзамене.

1. Подготовка к экзамену заключается в изучении и тщательной проработке студентом учебного материала дисциплины (с учётом рекомендованной литературы, лекционных, практических и самостоятельных занятий).

2. Для текущей проверки усвоения содержания дисциплины проводится защита практических заданий, и заданий, выполненных в рамках самостоятельной работы.

3. Экзамен по курсу проводится по предложенным вопросам к экзамену.

## **12. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**


Занятия по дисциплине проводятся в специальных помещениях, представляющих собой учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации. Специальные помещения укомплектованы специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории. Все помещения, в которых проводятся занятия, соответствуют действующим противопожарным правилам и нормам.

Каждый обучающийся обеспечен индивидуальным неограниченным доступом к электронно-библиотечным системам и к электронной информационно-образовательной среде университета.

Самостоятельная работа обучающихся осуществляется в помещениях, оснащенных компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета

На занятиях применяется следующее техническое оборудование: ПЭВМ на базе процессора Intel Pentium, проектор.

**Лист дополнений к рабочей программе  
дисциплины «Рынки ИКТ и организация продаж» направления  
38.03.05. «Бизнес-информатика»  
2017 года набора**

Утверждено на заседании кафедры  
«18» 05 2017 г.  
Протокол № 9  
Зав. кафедрой  
 Е.С. Рычкова

### **П. 7 САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА**

**Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся**

**1 . Рынки ИКТ и организация продаж** [Электронный ресурс] : сб. учеб.-метод. материалов для направления подготовки 38.03.05 «Бизнес-информатика» / АмГУ, ЭкФ ; сост. М.С. Бальцежак. - Благовещенск : Изд-во Амур. гос. ун-та, 2017. - 26 с. – Режим доступа : [http://irbis.amursu.ru/DigitalLibrary/AmurSU\\_Edition/8613.pdf](http://irbis.amursu.ru/DigitalLibrary/AmurSU_Edition/8613.pdf).

### **П. 10 УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ**

#### **а) основная литература:**

1. Гаврилов, Л. П. Электронная коммерция : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Л. П. Гаврилов. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 363 с. — (Серия : Бакалавр и магистр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-01174-6. — Режим доступа : [www.biblio-online.ru/book/D5DE8C1C-D148-416C-BE91-93DAC17CAED5](http://www.biblio-online.ru/book/D5DE8C1C-D148-416C-BE91-93DAC17CAED5).

#### **б) дополнительная литература:**

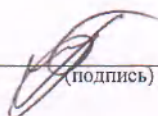
2. Информационные технологии в маркетинге : учебник и практикум для академического бакалавриата / С. В. Карпова [и др.] ; под общ. ред. С. В. Карповой. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 367 с. — (Серия : Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-02476-0. — Режим доступа : [www.biblio-online.ru/book/8421497F-EAAA-4BF9-81F9-686BACA30B70](http://www.biblio-online.ru/book/8421497F-EAAA-4BF9-81F9-686BACA30B70).
3. Лифиц, И. М. Товарный менеджмент : учебник для прикладного бакалавриата / И. М. Лифиц, Ф. А. Жукова, М. А. Николаева. — М. : Издательство Юрайт, 2019. — 405 с. — (Серия : Бакалавр. Прикладной курс). — ISBN 978-5-9916-3959-0. — Режим доступа : [www.biblio-online.ru/book/7B1946C6-9AFF-465D-8D81-8DCF47DA07EC](http://www.biblio-online.ru/book/7B1946C6-9AFF-465D-8D81-8DCF47DA07EC).
4. Розанова, Н. М. Теория отраслевых рынков. Практикум : учебное пособие / Н. М. Розанова. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 492 с. — (Серия : Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-03899-6. — Режим доступа : [www.biblio-online.ru/book/C5FAAA7D-6866-4C10-81FE-70AA2950E496](http://www.biblio-online.ru/book/C5FAAA7D-6866-4C10-81FE-70AA2950E496).
5. Теоретическая инноватика : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / И. А. Брусакова [и др.] ; под ред. И. А. Брусаковой. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 333 с. — (Серия : Бакалавр и магистр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-04909-1. — Режим доступа : [www.biblio-online.ru/book/E2F0758E-19E0-4E92-987D-97DD67642105](http://www.biblio-online.ru/book/E2F0758E-19E0-4E92-987D-97DD67642105).

#### **в) программное обеспечение и Интернет-ресурсы**

№	Наименование ресурса	Краткая характеристика
1	<a href="http://www.iprbookshop.ru/">http://www.iprbookshop.ru/</a>	Электронно-библиотечная система IPRbooks – научно-образовательный ресурс для решения задач обучения в России и за рубежом. Уникальная платформа ЭБС IPRbooks объединяет новейшие информационные тех-

№	Наименование ресурса	Краткая характеристика
		нологии и учебную лицензионную литературу. Контент ЭБС IPRbooks отвечает требованиям стандартов высшей школы, СПО, дополнительного и дистанционного образования. ЭБС IPRbooks в полном объеме соответствует требованиям законодательства РФ в сфере образования
2	<a href="https://biblio-online.ru">https://biblio-online.ru</a>	Электронная библиотечная система «Юрайт» составляет более 5000 наименований и постоянно пополняется новинками, в большинстве своем это учебники и учебные пособия для всех уровней профессионального образования от ведущих научных школ с соблюдением требований новых ФГОСов.
3	<a href="http://elibrary.ru">http://elibrary.ru</a>	Научная электронная библиотека журналов
4	MS Windows 7	Операционная система MS Windows 7 Pro - DreamSpark Premium Electronic Software Delivery (3 years) Renewal по договору - Сублицензионный договор № Tr000074357/КНВ 17 от 01 марта 2016 года

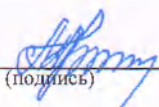
Ст.преподаватель кафедры ЭБЭ

  
(подпись)

Бальцежак М.С.

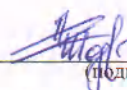
СОГЛАСОВАНО

Директор научной библиотеки

  
(подпись)

Проказина Л.А.

Центр Информационных и образовательных технологий

  
(подпись)

