	ЧОУ ВО «Липецкий эколого-гуманитарный институт»	СИСТЕМА МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА	
	РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ	РПД-07/1-09-37-2022	
	Рынки ИКТ и организация продаж	Взамен РПД-2015	Стр. 1 из 25

ОДОБРЕНО  
Учебно-методическим советом  
Протокол № 1  
«2» сентября 2022 г.

УТВЕРЖДАЮ  
Ректор  
\_\_\_\_\_ В.Ю. Филоненко  
«2» сентября 2022 г.

## РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

### Рынки ИКТ и организация продаж

(наименование дисциплины)

**Направление подготовки:** 38.03.05 – Бизнес- информатика


**Профиль подготовки:** Электронный бизнес

**Квалификация выпускника:** бакалавр

**Форма обучения:** очная/очно-заочная


Кафедра экономики и управления  
Рассмотрено и одобрено на заседании кафедры  
«1» сентября 2022 г. Протокол № 1  
Зав. кафедрой: канд. экон. наук Демкина С.А.

Липецк –2022 г.

	НОУ ВО «Липецкий эколого-гуманитарный институт»	СИСТЕМА МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА	
	РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ	РПД-07/1-09-37-2016	
	Рынки ИКТ и организация продаж	Взамен РПД-2015	Стр.2 из 25

## СОДЕРЖАНИЕ

1. Цель освоения дисциплины	3
2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения ОП	3
3. Место дисциплины в структуре ОП ВО	3
4. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием академических или астрономических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся	4
5. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических или астрономических	4
6. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)	10
7. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю)	13
8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)	19
8.1.Основная учебная литература	19
8.2.Дополнительная учебная литература	19
9. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети Интернет, необходимых для освоения дисциплины (модуля)	19
10.Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)	20
11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем	23
12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)	23
Лист согласования	24
Лист регистрации изменений	25

	НОУ ВО «Липецкий эколого-гуманитарный институт»	СИСТЕМА МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА	
	РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ	РПД-07/1-09-37-2016	
	Рынки ИКТ и организация продаж	Взамен РПД-2015	Стр.3 из 25

## 1. Цель освоения дисциплины

Целью дисциплины является получение системных знаний о методах анализа высокотехнологичных 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.

## 2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения ОП

В результате освоения дисциплины у обучающегося формируются следующие компетенции:

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 дисциплины студент должен

*знать:*

- методы проведения анализа рынка ИТ;
- принципы организации маркетинга и продаж решений в области информационных технологий;
- приемы и навыки работы с функциональными подразделениями, партнерами и внешней бизнес-средой;
- основные источники и методы получения различных материалов, отчетов и прогнозов по рынку ИТ.

*уметь:*


- разрабатывать методики сбора, обработки и представления информации о том или ином рынке ИТ-продуктов, сервисов и услуг в России и за рубежом;
- планировать, разрабатывать сценарии и прогнозы развития рынка ИТ;
- выбирать рациональные ИС и ИКТ-решения для управления бизнесом;
- сегментировать и профилировать компании заказчиков;
- планировать маркетинг и продажи;
- готовить коммерческие предложения и презентации.

*владеть:*

- навыками сбора, обработки и представления информации о том или ином рынке ИТ-продуктов, сервисе или услуге;
- навыками разработки сценариев и прогнозов развития рынка ИТ;
- навыками выбора рациональных ИС и ИКТ-решений для управления бизнесом;
- технологией планирования маркетинга и продаж.

## 3. Место дисциплины в структуре ОП ВО

Дисциплина «Рынки ИКТ и организация продаж» относится к базовой части блока Б1. (Б1.Б.33). Читается в течение 5 семестра – очная форма обучения, уст., 7 семестра – заочная форма обучения. Базируется на знаниях, умениях и компетенциях, сформированных в процессе освоения таких дисциплин как «Менеджмент», «Информационное право», «Вычислительные системы, сети, телекоммуникации»; в свою очередь, изучение дисцип-

	НОУ ВО «Липецкий эколого-гуманитарный институт»	СИСТЕМА МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА	
	РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ	РПД-07/1-09-37-2016	
	Рынки ИКТ и организация продаж	Взамен РПД-2015	Стр.4 из 25

лины «Рынки ИКТ и организация продаж» предшествует освоению тематики последующих дисциплин направления: «Теория отраслевых рынков», «Управление ИТ сервисами и контентом», «Теория принятия бизнес-решений».

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


Объем дисциплины – 2 зачетных единицы, 72 час.

Очная форма обучения: контактная работа – 36 час. (лекции – 18 час.; практические занятия - 18 час.); самостоятельная работа обучающихся – 36 часов.

Заочная форма обучения: контактная работа - 10 часов (лекции – 4 час.; практические занятия – 2 час.; консультации – 4 час.); самостоятельная работа обучающихся – 62 часа.

#### 5. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических или астрономических

№ п/п	Раздел дисциплины	с е м е с т р	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах) очная/заочная форма обучения				Формы текущего контроля  Форма промежуточного контроля
			лекции	практические занятия, конс.	интерактивные формы занятий	самостоятельная работа студентов	
1	ИКТ как интегральный инструмент развития новой экономики		2/0,5	2/-		2/7	Собеседование
2	Использование локальных и глобальных компьютерных сетей для организации коммуникационных процессов в коммерческой деятельности		2/0,5	2/1		4/7	Опрос
3	Интернет-представительства коммерческих фирм		2/0,5	2/1	Групповой разбор конкретных ситуаций с обсуждением	4/7	Оценка работы в группах
4	Возможности использования интернет-технологий в коммерческой деятельности		4/0,5	4/1	Групповой разбор конкретных ситуаций с обсуждением	2/7	Оценка работы в группах. Собеседование
5	Электронная коммерция и основные принципы построения		4/0,5	4/1	Групповой разбор конкретных ситуаций с обсуждением	4/7	Оценка работы в группах

	НОУ ВО «Липецкий эколого-гуманитарный институт»	СИСТЕМА МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА	
	РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ	РПД-07/1-09-37-2016	
	Рынки ИКТ и организация продаж	Взамен РПД-2015	Стр.5 из 25

6	Системы электронной коммерции в корпоративном секторе.	2/0,5	2/1	Групповой разбор конкретных ситуаций с обсуждением	4/7	Оценка работы в группах
7	Системы электронной коммерции в секторе B2C и электронные магазины.	2/1	2/1	Групповой разбор конкретных ситуаций с обсуждением	4/8	Оценка работы в группах.
					12/12	Подготовка ПР, к зачету
Всего 5/Уст.,7 семестр		18/4	18/6		36/62	Зачет

### Распределение компетенций по темам дисциплины

№ п/п	Тема (раздел) дисциплины	Освоенные компетенции
1	ИКТ как интегральный инструмент развития новой экономики	ПК-2
2	Использование локальных и глобальных компьютерных сетей для организации коммуникационных процессов в коммерческой деятельности	ПК-2
3	Интернет-представительства коммерческих фирм	ПК-2 ПК-4
4	Возможности использования интернет-технологий в коммерческой деятельности	ПК-2 ПК-4
5	Электронная коммерция и основные принципы построения	ПК-2 ПК-4
6	Системы электронной коммерции в корпоративном секторе.	ПК-2 ПК-4
7	Системы электронной коммерции в секторе B2C и электронные магазины.	ПК-2 ПК-4


### Методические указания для преподавателей

Рекомендуемые средства, методы обучения, способы учебной деятельности, применение которых для освоения конкретных модулей рабочей учебной программы наиболее эффективно:

– обучение теоретическому материалу рекомендуется основывать на основной и дополнительной литературе, рекомендуется в начале семестра ознакомить студентов с программой дисциплины, перечнем теоретических вопросов для текущего промежуточного и итогового контроля знаний, что ориентирует и поощрит студентов к активной самостоятельной работе;

- рекомендуется проводить лекционные занятия с использованием мультимедийной техники (проектора, ЖК). На первом занятии до студентов должны быть доведены требования по освоению материала, перечень рекомендуемой литературы. Желательно провести обзор тем, которые будут изучены в течение семестра с тем, чтобы студенты более осознанно подходили к выполнению проверочной работы / индивидуальных заданий (ПР/ИЗ). Также часть занятий проводится в активной и интерактивной форме (в соответствии с ПО 07.08-13-2013 Интерактивное обучение).

Учебный процесс, опирающийся на использование интерактивных методов обучения, организуется с учетом включенности в процесс познания всех студентов группы без исключения. Совместная деятельность означает, что каждый вносит свой особый индиви-

	НОУ ВО «Липецкий эколого-гуманитарный институт»	СИСТЕМА МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА	
	РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ	РПД-07/1-09-37-2016	
	Рынки ИКТ и организация продаж	Взамен РПД-2015	Стр.6 из 25

дуальный вклад, в ходе работы идет обмен знаниями, идеями, способами деятельности. Организуются индивидуальная, парная и групповая работа, используется проектная работа, ролевые игры, осуществляется работа с документами и различными источниками информации и т.д.

Интерактивные методы основаны на принципах взаимодействия, активности обучаемых, опоре на групповой опыт, обязательной обратной связи. Создается среда образовательного общения, которая характеризуется открытостью, взаимодействием участников, равенством их аргументов, накоплением совместного знания, возможностью взаимной оценки и контроля.

### **Лекционные занятия**

#### ***Тема 1. ИКТ как интегральный инструмент развития новой экономики***

Основные признаки нового информационно-коммуникационного общества. Ориентация на знания. Цифровая форма представления объектов. Виртуальная природа. Молекулярная структура. Интеграция. Межсетевое взаимодействие. Устранения посредников. Конвергенция. Инновационная природа. Трансформация отношений изготовитель-потребитель. Динамизм. Глобальные масштабы. Наличие противоречий.

Деловая активность в среде меж сетевого взаимодействия. Персональные средства мультимедиа, эффективная личность, эффективность обучения и работы. Вычислительные системы для рабочих групп, высокопроизводительный коллектив, реорганизация бизнес-процессов. Корпоративная инфраструктура, интегрированное предприятие. Межкорпоративные вычислительные системы, расширенное предприятие, внешние отношения нового типа. Сеть, деловая активность в межсетевой среде, развитие общества.


Влияние информационно-коммуникационной среды на происходящие бизнес-процессы. Характерные особенности «новой» экономики: глобальный характер, высокая скорость изменений, как в глобальном масштабе, так и в рамках отдельной компании, информационная прозрачность бизнеса, развитие модели рынка потребителя, резкое снижение стоимости технологических инструментов для реализации моделей «новой» экономики, повышение роли организационного капитала, реализация сетевого эффекта интернета, рост эффективности производства. Архитектура информационного комплекса. Информационно-производственный комплекс. Информационно-инфраструктурный комплекс. Информационно-территориальный комплекс. Информационно-тематический комплекс.

#### ***Тема 2. Использование локальных и глобальных компьютерных сетей для организации коммуникационных процессов в коммерческой деятельности***

Построение локальной сети в коммерческой организации ее функции. Понятие локальной сети и ее задачи. Виды и типы локальных сетей. Понятие топологии сети. Программное и кадровое обеспечение локальной сети.

Понятия «интранет» и «экстранет», их возможности в системе управления бизнес-процессами коммерческих организаций. Основные функции сети интранет. Преимущества сети интранет перед локальными и региональными сетями. Производственные приложения сети интранет. Сеть экстранет: ее организация и возможности.

Современные интернет-технологии: функции и возможности для организации работы коммерческой фирмы. Интернет-технология как информационная поддержка бизнеса. Организационная структура сети интернет. Типы сервисов интернета. Поисковые системы и каталоги. Способы регистрации интернет-представительств коммерческих фирм.

	НОУ ВО «Липецкий эколого-гуманитарный институт»	СИСТЕМА МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА	
	РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ	РПД-07/1-09-37-2016	
	Рынки ИКТ и организация продаж	Взамен РПД-2015	Стр.7 из 25

Веб-стиль работы современных компаний. Негативное влияние вредоносных программ и спама, методы защиты.

### ***Тема 3. Интернет-представительства коммерческих фирм***

Введение в технологию разработки интернет-представительств. Понятие веб-сайта и классификация сайтов. Этапы разработки веб-сайта. Веб-дизайн и информационная архитектура. Расположение контента на сайте и наиболее распространенные ошибки в управлении процессом построения веб-сайтов. Обзор инструментальных средств разработки веб-представительств.

Веб-интеграция. Особенности разработки веб-сайтов компаний. Экономическая эффективность использования интернет-представительств. Оценка целесообразности создания коммерческого сайта в условиях современного онлайн-бизнеса. Комплексный подход к разработке веб-сайтов коммерческих организаций. Уровни развития веб-сайта и ключевые элементы разработки эффективного веб-представительства. Системы управления контентом: их функции и требования, предъявляемые к ним. Первые шаги небольшой компании в интернете, возможные проблемы и практические рекомендации по их решению.

### ***Тема 4. Возможности использования интернет-технологий в коммерческой деятельности***

Бизнес-деятельность в интернете. Основные виды деловой деятельности в интернете. Содержание функций и этапов менеджмента интернет-сайта. Этапы менеджмента сайта. Стратегии реализации интернет-проектов.

Маркетинг в интернете. Электронный маркетинг. Организация рекламной деятельности и виды рекламы в сети интернет. Корпоративный web-сервер. Баннеры. Электронная почта. Группы новостей. Реклама на досках объявлений и в дискуссионных листах. Основные методы баннерной рекламы. Методы рекламы с помощью электронной почты. Перспективы развития интернет-рекламы. Эффективность интернет-рекламы.

### ***Тема 5. Электронная коммерция и основные принципы построения***

Сущность и значение электронной коммерции. Преимущества электронной коммерции. Модели электронной коммерции. Рынок электронной коммерции.


Торговая интернет-система. Интернет-магазин: классификация, бизнес-процессы, отличительные черты, существующие преимущества и проблемы. Электронная витрина и торговая система. Онлайн-платежные системы. Аренда интернет-магазина в электронном торговом ряду. Способы доставки товаров покупателям.

Технология и способы расчетов в электронной коммерции. Оплата кредитными картами, смарт-картами, цифровыми деньгами, микроплатежами и электронными чеками. Стандарты электронных расчетов. Особенности платежей без кодирования. Анализ рынка и перспективы развития электронной коммерции в России.

Организация электронной коммерции на российских предприятиях. Организация бизнес-процессов. Участки торгового процесса. Методы электронной поддержки каналов сбыта и снабжения. Разработка торговой интернет-системы.

### ***Тема 6. Системы электронной коммерции в корпоративном секторе.***

Системы управления закупками (e-procurement). Системы полного цикла сопровождения поставщиков SCM. Системы управления продажами (e-distribution). Системы полного цикла сопровождения клиентов CRM. Отраслевые (вертикальные) электронные тор-

	НОУ ВО «Липецкий эколого-гуманитарный институт»	СИСТЕМА МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА	
	РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ	РПД-07/1-09-37-2016	
	Рынки ИКТ и организация продаж	Взамен РПД-2015	Стр.8 из 25

говые площадки. Электронные рынки или многоотраслевые торгово-закупочные площадки. Основные процессы электронной торговли в секторе B2B.

***Тема 7. Системы электронной коммерции в секторе B2C и электронные магазины.***

CRM-системы интернет-магазинов. CRM-приложения. Оперативная CRM. Аналитическая CRM. Коллаборационная CRM. Модули современной CRM-системы. Комплексы CRM. Каналы сбыта CRM-систем. Процесс внедрения современных CRM-систем. Общая взаимосвязь систем ERP, CRM и SCM в сфере электронной коммерции. Системы розничной продажи товаров в Сети интернет. Варианты участия продавца в электронном торговом ряду. Оценка уровня развития электронного торгового ряда и товарного предложения конкурентов. Факторы ограничений. Программно-аппаратные компоненты интернет-магазина. Варианты построения интернет-магазинов. Виды интернет-магазинов. Процесс оформления покупки в интернет-магазине. Построение системы интернет-торговли. Основные этапы создания системы интернет-торговли.

**Практические занятия / консультации**

***Тема 1. ИКТ как интегральный инструмент развития новой экономики***

Персональные средства мультимедиа, эффективная личность, эффективность обучения и работы. Вычислительные системы для рабочих групп, высокопроизводительный коллектив, реорганизация бизнес-процессов. Корпоративная инфраструктура, интегрированное предприятие. Межкорпоративные вычислительные системы, расширенное предприятие, внешние отношения нового типа. Сеть, деловая активность в межсетевой среде, развитие общества.

Влияние информационно-коммуникационной среды на происходящие бизнес-процессы. Характерные особенности «новой» экономики: глобальный характер, высокая скорость изменений, как в глобальном масштабе, так и в рамках отдельной компании, информационная прозрачность бизнеса, развитие модели рынка потребителя, резкое снижение стоимости технологических инструментов для реализации моделей «новой» экономики, повышение роли организационного капитала, реализация сетевого эффекта интернета, рост эффективности производства. Архитектура информационного комплекса. Информационно-производственный комплекс. Информационно-инфраструктурный комплекс. Информационно-территориальный комплекс. Информационно-тематический комплекс.

***Тема 2. Использование локальных и глобальных компьютерных сетей для организации коммуникационных процессов в коммерческой деятельности***


Построение локальной сети в коммерческой организации ее функции. Программное и кадровое обеспечение локальной сети.

Современные интернет-технологии: функции и возможности для организации работы коммерческой фирмы. Интернет-технология как информационная поддержка бизнеса. Организационная структура сети интернет. Типы сервисов интернета. Поисковые системы и каталоги. Способы регистрации интернет-представительств коммерческих фирм. Веб-стиль работы современных компаний. Негативное влияние вредоносных программ и спама, методы защиты.

***Тема 3. Интернет-представительства коммерческих фирм***

Введение в технологию разработки интернет-представительств. Понятие веб-сайта и классификация сайтов. Этапы разработки веб-сайта. Веб-дизайн и информационная ар-



	НОУ ВО «Липецкий эколого-гуманитарный институт»	СИСТЕМА МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА	
	РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ	РПД-07/1-09-37-2016	
	Рынки ИКТ и организация продаж	Взамен РПД-2015	Стр.9 из 25

хитектура. Расположение контента на сайте и наиболее распространенные ошибки в управлении процессом построения веб-сайтов. Обзор инструментальных средств разработки веб-представительств.

Веб-интеграция. Особенности разработки веб-сайтов компаний. Экономическая эффективность использования интернет-представительств. Оценка целесообразности создания коммерческого сайта в условиях современного онлайн-бизнеса. Комплексный подход к разработке веб-сайтов коммерческих организаций. Уровни развития веб-сайта и ключевые элементы разработки эффективного веб-представительства. Системы управления контентом: их функции и требования, предъявляемые к ним. Первые шаги небольшой компании в интернете, возможные проблемы и практические рекомендации по их решению.

#### ***Тема 4. Возможности использования интернет-технологий в коммерческой деятельности***

Бизнес-деятельность в интернете. Основные виды деловой деятельности в интернете. Содержание функций и этапов менеджмента интернет-сайта. Этапы менеджмента сайта. Стратегии реализации интернет-проектов.

Маркетинг в интернете. Электронный маркетинг. Организация рекламной деятельности и виды рекламы в сети интернет. Корпоративный web-сервер. Баннеры. Электронная почта. Группы новостей. Реклама на досках объявлений и в дискуссионных листах. Основные методы баннерной рекламы. Методы рекламы с помощью электронной почты. Перспективы развития интернет-рекламы. Эффективность интернет-рекламы.

#### ***Тема 5. Электронная коммерция и основные принципы построения***

Торговая интернет-система. Интернет-магазин: классификация, бизнес-процессы, отличительные черты, существующие преимущества и проблемы. Электронная витрина и торговая система. Онлайн-платежные системы. Аренда интернет-магазина в электронном торговом ряду. Способы доставки товаров покупателям.

Технология и способы расчетов в электронной коммерции. Оплата кредитными картами, смарт-картами, цифровыми деньгами, микроплатежами и электронными чеками. Стандарты электронных расчетов. Особенности платежей без кодирования. Анализ рынка и перспективы развития электронной коммерции в России.


Организация электронной коммерции на российских предприятиях. Организация бизнес-процессов. Участки торгового процесса. Методы электронной поддержки каналов сбыта и снабжения. Разработка торговой интернет-системы.

#### ***Тема 6. Системы электронной коммерции в корпоративном секторе.***

Системы управления закупками (e-procurement). Системы полного цикла сопровождения поставщиков SCM. Системы управления продажами (e-distribution). Системы полного цикла сопровождения клиентов CRM. Отраслевые (вертикальные) электронные торговые площадки. Электронные рынки или многоотраслевые торгово-закупочные площадки. Основные процессы электронной торговли в секторе B2B.

#### ***Тема 7. Системы электронной коммерции в секторе B2C и электронные магазины.***

CRM-системы интернет-магазинов. CRM-приложения. Оперативная CRM. Аналитическая CRM. Коллаборационная CRM. Модули современной CRM-системы. Комплексы CRM. Каналы сбыта CRM-систем. Процесс внедрения современных CRM-систем. Общая взаимосвязь систем ERP, CRM и SCM в сфере электронной коммерции. Системы рознич-

	НОУ ВО «Липецкий эколого-гуманитарный институт»	СИСТЕМА МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА	
	РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ	РПД-07/1-09-37-2016	
	Рынки ИКТ и организация продаж	Взамен РПД-2015	Стр.10 из 25

ной продажи товаров в Сети интернет. Варианты участия продавца в электронном торговом ряду. Оценка уровня развития электронного торгового ряда и товарного предложения конкурентов. Факторы ограничений. Программно-аппаратные компоненты интернет-магазина. Варианты построения интернет-магазинов. Виды интернет-магазинов. Процесс оформления покупки в интернет-магазине. Построение системы интернет-торговли. Основные этапы создания системы интернет-торговли.

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

Рекомендуемый режим и характер различных видов учебной, в том числе самостоятельной, работы:

изучение теоретического материала определяется рабочей учебной программой дисциплины, включенными в нее календарным планом изучения дисциплины и перечнем литературы;

настоятельно рекомендуется при подготовке к очередной лекции освежить в памяти, по указанию лектора, материал предшествующих дисциплин рабочего учебного плана, на который опирается изучаемый раздел данной дисциплины.


Планирование времени на самостоятельную работу, необходимого на изучение настоящей дисциплины, лучше всего осуществлять на весь семестр (в соответствии с ПО 07.08-12-2013 Организация самостоятельной работы студентов), предусматривая при этом регулярное повторение пройденного материала. Материал, законспектированный на лекциях, необходимо регулярно дополнять сведениями из литературных источников, представленных в списке рекомендуемой литературы. По каждой из тем для самостоятельного изучения, приведенных в программе дисциплины, следует сначала прочитать рекомендованную литературу и при необходимости составить краткий конспект основных положений, терминов, сведений, требующих запоминания и являющихся основополагающими в этой теме и нужных для освоения последующих разделов.

Для расширения знаний по дисциплине рекомендуется использовать Интернет-ресурсы: проводить поиск в различных поисковых системах, таких как [www.rambler.ru](http://www.rambler.ru), [www.yandex.ru](http://www.yandex.ru), [www.google.ru](http://www.google.ru), [www.yahoo.ru](http://www.yahoo.ru) и использовать материалы сайтов, рекомендованных преподавателем на лекционных занятиях.

При подготовке к зачету следует руководствоваться перечнем вопросов для подготовки к промежуточному контролю. При этом, прежде всего, следует уяснить суть основных понятий дисциплины, проработать учебные материалы основной и дополнительной литературы, а также литературы из электронно-библиотечной системы, рекомендованных для изучения дисциплины.


### **Распределение времени на самостоятельную работу студента**

№ п/п	Вид самостоятельной работы	Количество времени (часы) очная/заочная форма обучения
1	Проработка материала лекций, учебных материалов. Самостоятельная проработка тем	10/22
2	Подготовка к практическим занятиям, консультациям. Самостоятельная проработка тем	14/28
3	Подготовка к ПР / ИЗ	4/4
4	Подготовка к зачету	8/8
	Итого	36/62

	НОУ ВО «Липецкий эколого-гуманитарный институт»	СИСТЕМА МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА	
	РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ	РПД-07/1-09-37-2016	
	Рынки ИКТ и организация продаж	Взамен РПД-2015	Стр.11 из 25

### Вопросы для самостоятельной работы

1. Назовите характерные черты нового информационного общества.
2. Приведите примеры новых видов интеллектуальных услуг и товаров, основанных на электронике.
3. Какие перемены в деловом сотрудничестве происходят благодаря современным ИКТ?
4. Что служит основой предприятий новой экономики?
5. Какова роль коммерсанта в новом информационно-коммуникационном обществе?
6. Насколько оправдывают себя затраты на разработку мультимедийных автоматизированных рабочих мест?
7. Какие новые структурные подразделения характерны для предприятий новой экономики?
8. Назовите принципы, на которых основана корпоративная инфраструктура.
9. Каково влияние межкорпоративных вычислительных сетей на динамику новой экономики?
10. От чего зависит деловая активность межсетевой среды?
11. Почему компаниям новой экономики легче выйти на международный рынок?
12. Какие задачи выполняют информационные комплексы?
13. Чем характеризуются веб-стиль жизни и веб-стиль работы?
14. Какие возможности дает коммерсантам современная информационно-коммуникационная среда?
15. Задания для самостоятельной работы:
16. Назовите достоинства и недостатки топологии «шина» локальной компьютерной сети.
17. Назовите достоинства и недостатки топологии «звезда» локальной компьютерной сети.
18. Какие из известных вам топологий ЛВС применяются наиболее часто и почему?
19. Решение каких задач обеспечивает локальная сеть коммерческой фирмы?
20. Перечислите основные функции сети интранет.
21. В чем заключается сходство и различие сетей интранет и интернет?
22. Какая внутренняя информация компании, размещенная в сети экстранет, поможет в работе ее партнеров?
23. Какую сеть предпочтительнее установить в крупном холдинге, предприятия которого находятся в различных частях города, и почему?
24. Как изменились способы ведения коммерческой деятельности с появлением интернета?
25. Кому принадлежит компьютерная глобальная сеть интернет?
26. Что определяет правила налаживания и поддержания связи в сети?
27. Где хранится информация о компьютерах, подключенных к сети интернет?
28. Какие сервисы интернета используются в коммерческой деятельности?
29. Чем характеризуется веб-стиль компании?
30. Каким образом может повлиять дальнейшее развитие интернета на рынок труда?
31. Посчитайте, сколько в сумме спаммеры тратят денег владельцев адресов электронной почты, отправив одно письмо. Одно письмо в размере 100 Кбайт рассылается по

	НОУ ВО «Липецкий эколого-гуманитарный институт»	СИСТЕМА МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА	
	РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ	РПД-07/1-09-37-2016	
	Рынки ИКТ и организация продаж	Взамен РПД-2015	Стр.12 из 25

1 млн. электронных адресов. Предположим, в день каждому сотруднику приходит 50 писем спама, средний объем каждого письма – 25 Кб. Сотрудников, имеющих адреса электронной почты, в компании – 5000 человек. Средняя стоимость услуг за трафик – 5 коп. 1Мб. Сколько одна компания тратит денег в месяц на оплату получения спама?

32. По каким признакам можно классифицировать интернет-представительства компаний?

33. К чему может привести исключение одного из этапов разработки сайта? Дайте комментарии по каждому этапу.

34. Назовите основные инструментальные средства разработки веб-сайтов и их функциональные возможности.

35. Назовите положительные и отрицательные стороны использования веб-сайтов коммерческими фирмами.

36. Что является ключевыми элементами разработки эффективного веб-сайта?

37. Какие дизайнерские решения наиболее важны при создании веб-сайта?

38. Назовите основные способы раскрутки веб-представительств компаний.

39. Дайте рекомендации по решению проблем, возникающих у фирм, делающих первые шаги в интернете.

40. Приведите практические примеры интернет-рекламы по 15 разным направлениям деятельности рекламируемых компаний.

41. Проанализируйте эффективность баннерной рекламы на региональных сайтах.

42. Определите место маркетинга в интернете в реализации интернет-проектов.

43. Какой способ расчета в электронной коммерции наиболее распространен на территории Российской Федерации?

44. В чем отличие электронной витрины и торговой системы?

45. Проанализируйте особенности оплаты покупок кредитными картами, смарт-картами, цифровыми деньгами, микроплатежами и электронными чеками.

46. Задания для самостоятельной работы:

47. Приведите примеры действия системы управления закупками.

48. Приведите примеры действия системы полного цикла сопровождения поставщиков SCM.

49. Приведите примеры действия системы управления продажами.

50. Приведите примеры действия системы полного цикла сопровождения клиентов CRM.

51. Проанализируйте особенности функционирования отраслевых (вертикальных) электронных торговых площадок.

52. Задания для самостоятельной работы:

53. Охарактеризуйте общую взаимосвязь систем ERP, CRM и SCM в сфере электронной коммерции.


54. Проанализируйте деятельность любого интернет-магазина. В чем плюсы и недостатки интернет-коммерции?

55. Создайте интернет магазин по продаже текстильной продукции.

### **Образовательные технологии**

При реализации программы дисциплины используются различные образовательные технологии: во время аудиторных занятий занятия проводятся в виде

- лекций с использованием ПК и компьютерного проектора;

	НОУ ВО «Липецкий эколого-гуманитарный институт»	СИСТЕМА МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА	
	РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ	РПД-07/1-09-37-2016	
	Рынки ИКТ и организация продаж	Взамен РПД-2015	Стр.13 из 25

- практических занятий в компьютерном классе, семинаров, дискуссий, ролевых игр.

Наряду с традиционными преподавательскими методиками изучение данной дисциплины предполагает реализацию следующих интерактивных учебных методов:

- метод дискуссии;
- метод конкретных ситуаций;
- метод обучения действием.

Предполагается возможность внеаудиторных он-лайн коммуникаций преподавателя со студентами, а также распространения необходимых материалов и осуществления контроля посредством использования возможностей Интернета.

### **7. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю)**


#### **Примерный перечень вопросов для подготовки к зачету**

1. Понятие, функции информационного бизнеса.
2. Тенденции становления и развития информационного бизнеса в России и в мире
3. Бизнес информация: понятия, виды.
4. Основные источники бизнес-информации (первичные и вторичные).
5. Классификация источников по стратегии поиска
6. Информационная услуга: понятие, специфика предоставления.
7. Классификация информационных услуг.
8. Современные технологии создания информационного продукта.
9. Проектирование информационных модулей: понятие информационных модулей, классификация, структура, характеристики.
10. Технология разработки метаинформативного и проблемно-ориентированного информационного модуля.
11. Аналитико-синтетические способы обработки информации.
12. Метод сравнения.
13. Комплексная оценка качества информационных продуктов и услуг.
14. Технологические критерии.
15. Оценка структуры и содержания информационной услуги.
16. Методы оценки качества информационного продукта.
17. Экономическая эффективность информационного бизнеса.
18. Оценка конкурентоспособности информационного продукта и информационной услуги: показатели, методика оценки.
19. Виды информационной деятельности.
20. Типология фирм сферы информационного бизнеса.
21. Особенности организации деятельности фирмы на рынке информационных услуг и продуктов.
22. Модель цены.

#### **Критерии оценок промежуточной аттестации**

Оценка за работу в течение семестра складывается из результатов текущего контроля знаний и работы в течение семестра.

**Текущий контроль** успеваемости по дисциплине может учитывать следующее:

	НОУ ВО «Липецкий эколого-гуманитарный институт»	СИСТЕМА МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА	
	РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ	РПД-07/1-09-37-2016	
	Рынки ИКТ и организация продаж	Взамен РПД-2015	Стр. 14 из 25

- выполнение студентом всех видов работ, предусмотренных программой дисциплины (в том числе ответы на семинарах, коллоквиумах, при тестировании; подготовка докладов и рефератов; выполнение лабораторных и проверочных работ, индивидуальных заданий, участие в деловых играх и т.п.);

- посещаемость;
- самостоятельная работа студента;
- исследовательская работа и т.д.

Оценка должна носить комплексный характер и учитывать достижения студента по основным компонентам учебного процесса.

Оценка знаний по 100-балльной шкале в соответствии с критериями института реализуется следующим образом:

- менее 53 балла – «неудовлетворительно»;
- от 53 до 79 баллов – «удовлетворительно»;
- от 80 до 92 баллов – «хорошо»;
- 93 балла и выше – «отлично».

#### **Текущий контроль**

№ п/п	Форма текущего контроля	Баллы
1.	Выполнение студентом всех видов работ, предусмотренных программой дисциплины (в том числе ответы на семинарах, коллоквиумах, при тестировании; подготовка докладов и рефератов; выполнение проверочных работ, индивидуальных заданий, участие в деловых играх и т.п.)	45
2.	Подготовка ПР	15

*Итого:* текущий контроль знаний – 60 баллов.

Оценка за работу в семестре:

1. Присутствие и работа на лекции (конспект) – 1 балл;
2. Присутствие на практическом занятии, консультации – 1 балл;
3. Ответы на практических занятиях, консультациях – 2 балла;
4. Активность на практических занятиях, консультациях – 1 балл;
5. Самостоятельная работа (выполнение ПР, подготовка к занятиям) – 15 баллов;
6. Контрольный опрос – 5 баллов;

*Итого:* оценка за работу в семестре – 40 баллов.

Результаты текущего контроля успеваемости оцениваются по 100-балльной системе. Аттестованным считается студент, набравший 53 балла и выше.

Промежуточная аттестация проводится в форме зачета, который проводится в устной форме в виде ответов на вопросы билета.


При этом оценка знаний студентов осуществляется в баллах в комплексной форме с учетом:

- оценки по итогам текущего контроля знаний;
- оценки промежуточной аттестации в ходе зачета.

#### **Содержание билета:**

- 1-е задание – 50 баллов;
- 2-е задание – 50 баллов;

*Итого:* за промежуточную аттестацию (результат в ходе зачета) – 100 баллов.

	НОУ ВО «Липецкий эколого-гуманитарный институт»	СИСТЕМА МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА	
	РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ	РПД-07/1-09-37-2016	
	Рынки ИКТ и организация продаж	Взамен РПД-2015	Стр. 15 из 25

### Темы проверочных работ / ИЗ

#### Вариант 1

1. Тенденции становления информационного бизнеса в России.
2. Сравнительная оценка развития информационного бизнеса в России и в мире.

#### Вариант 2

1. Основные виды и источники бизнес информации.
2. Классификация источников бизнес информации по стратегии поиска.

#### Вариант 3

1. Специфика предоставления информационных услуг.
2. Классификация информационных услуг.

#### Вариант 4

1. Современные технологии создания информационного продукта.
2. Технология разработки метаинформативного и проблемно-ориентированного информационного модуля.

#### Вариант 5

1. Типология фирм сферы информационного бизнеса.
2. Особенности организации деятельности фирмы на рынке информационных услуг и продуктов.

#### Вариант 6

1. Особенности ценообразования на рынке информационных услуг и продуктов.
2. Основные этапы разработки и внедрения отраслевых информационных систем.

#### Вариант 7

1. Аналитико-синтетические способы обработки информации.
2. Проектирование проблемно-ориентированных информационных модулей.

#### Вариант 8


1. Оценка конкурентоспособности информационных продуктов и услуг.
2. Моделирование деятельности фирмы на рынке информационных услуг и продуктов.

#### Вариант 9

1. Перспективы развития информационного бизнеса.
2. Организационные формы предприятий сферы информационного бизнеса.

#### Вариант 10


1. Проанализировать взаимосвязь систем ERP, CRM и SCM в сфере электронной коммерции.
2. Проанализируйте деятельность любого интернет-магазина. В чем плюсы и недостатки интернет-коммерции

	НОУ ВО «Липецкий эколого-гуманитарный институт»	СИСТЕМА МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА	
	РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ	РПД-07/1-09-37-2016	
	Рынки ИКТ и организация продаж	Взамен РПД-2015	Стр. 16 из 25

### Примерный перечень тестов для промежуточного контроля

1. Что представляет собой электронный аукцион с использованием интерактивных автоматизированных рабочих мест?
  - А. Гипермаркет
  - Б. Портал
  - В. *Виртуальный оптовый рынок*
  - Г. Телеконференцию
2. Что служит основой предприятий новой экономики?
  - А. Масштабы предприятия
  - Б. *Знания и информация*
  - В. Концентрация управляющего потенциала
  - Г. Массовые производство и сбыт
3. Какие из перечисленных характеристик относятся к компаниям традиционной экономики? (несколько вариантов ответа)
  - А. Высокая допустимость риска
  - Б. *Акцент на масштабах предприятия*
  - В. *Приоритет сделок*
  - Г. Акцент на скорости обмена информацией и сбыта продукции
4. Какие из перечисленных характеристик относятся к компаниям новой экономики? (несколько вариантов ответа)
  - А. Сложность вхождения на рынок
  - Б. *Простота вхождения на рынок*
  - В. Необходимость торговых посредников
  - Г. *Отсутствие ограничений в размещении управленческих подразделений*
5. Какая из перечисленных составляющих бизнес-пространства появилась только в современной экономике?
  - А. Потребительская
  - Б. *Информационно-коммуникационная*
  - В. Производственная
  - Г. Инфраструктурная
6. Как называется компьютер, который потребляет локальные ресурсы других компьютеров сети? (несколько вариантов ответа)
  - А. Сервер
  - Б. *Клиент*
  - В. Мэйнфрейм
  - Г. *Рабочая станция*
7. Как называется внутренняя компьютерная сеть компании, в которой используются стандарты и протоколы интернета?
  - А. Локальная сеть
  - Б. *Интранет*
  - В. Экстранет
  - Г. Интернет
8. Как называется компьютерная технология, которая позволяет людям видеть и слышать друг друга, обмениваться данными и совместно их обрабатывать в интерактивном режиме?
  - А. Чат
  - Б. Телеконференция



	НОУ ВО «Липецкий эколого-гуманитарный институт»	СИСТЕМА МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА	
	РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ	РПД-07/1-09-37-2016	
	Рынки ИКТ и организация продаж	Взамен РПД-2015	Стр.17 из 25

*В. Видеоконференция*

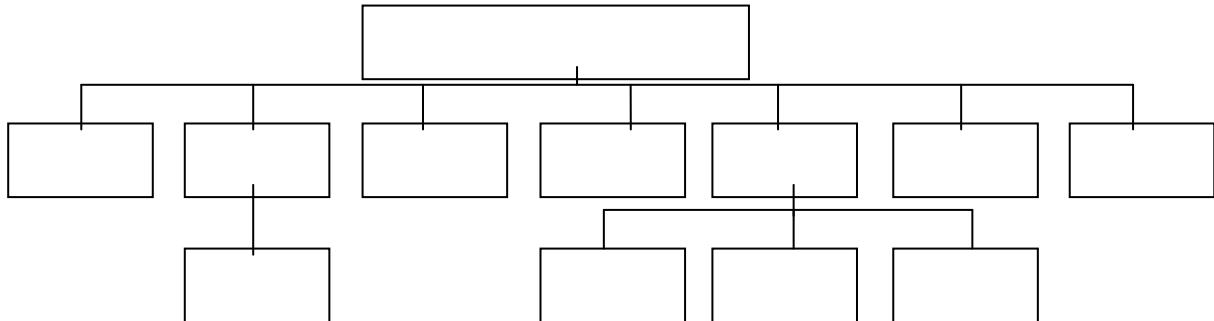
*Г. ICQ*

9. Как называется базовый протокол сети интернет, определяющий правила налаживания и поддержания связи в сети, описания сетевых пакетов, правила обращения с пакетами и их обработки?
  - А. TCP*
  - Б. IP*
  - В. FTP*
  - Г. HTTP*
10. Какие из перечисленных интернет-адресов являются правильными? (несколько вариантов ответа)
  - А. www.tambov.tstu.ru*
  - Б. ru.msk.shop.*
  - В. mmt51.tstu.ru*
  - Г. www.tstu.ru*
11. Какие из перечисленных прикладных программ служат для обеспечения видеоконференции? (несколько вариантов ответа)
  - А. NetMeeting*
  - Б. Internet Explorer*
  - В. Outlook Express*
  - Г. CUSee Me*
12. Как называется информационный ресурс, состоящий из связанных между собой гипертекстовых документов, объединенных общей идеей, размещенный на веб-сервере и имеющий индивидуальный адрес?
  - А. Браузер*
  - Б. Сайт*
  - В. База данных*
  - Г. Поисковая система*
13. Какие из перечисленных редакторов являются редакторами для создания веб-страниц? (несколько вариантов ответа)
  - А. Adobe Photoshop*
  - Б. MS FrontPage*
  - В. MS PowerPoint*
  - Г. Macromedia Dreamweaver*
14. Какие из перечисленных файлов являются интернет-страницей? (несколько вариантов ответа)
  - А. f5.html.*
  - Б. f3.jpg.*
  - В. f2.doc.*
  - Г. f4.htm.*
15. Какой из перечисленных компонентов не обязателен для просмотра веб-сайта?
  - А. Веб-браузер*
  - Б. Редактор веб-страниц*
  - В. Адрес сайта*
  - Г. Компьютер*
16. Как часто должен обновляться сайт фирмы?
  - А. Не реже одного раза в месяц*
  - Б. Один раз в год*



- В. Один раз в час
- Г. Не обновляться совсем

17. Как называется представленная на рисунку структура веб-сайта?



- А. Линейная
- Б. Иерархическая
- В. Смешенная
- Г. Структурно-логическая

18. Какие из перечисленных форматов графических изображений не используются на веб-сайтах? (несколько вариантов ответа)

- А. .psx.
- Б. .gif.
- В. .bmp.
- Г. .ipg.

19. Какое из перечисленных высказываний ошибочно при создании веб-сайтов? (несколько вариантов ответа)

- А. Первым этапом в создании веб-сайтов является планирование
- Б. Интернет- и интранет-сайты объединены в один
- В. На стадии планирования определяются цель создания сайта и задачи, которые он должен выполнять
- Г. Структура сайта должна повторять организационную структуру предприятия

20. Кто относится к целевой аудитории веб-представительства фирмы?


- А. Сотрудники фирмы
- Б. Руководство фирмы
- В. Внешние посетители
- Г. Конкуренты

21. Что из перечисленного относится к ценным качествам коммерческого веб-сайта? (несколько вариантов ответа)

- А. От становится источником информации для конкурентов
- Б. Обеспечивает выход на рынок международной торговли
- В. Обеспечивает экономическую эффективность
- Г. Появляются риски и опасности проведения финансовых транзакций

22. На чем в первую очередь необходимо акцентировать внимание при построении эффективного веб-сайта коммерческого предприятия?

- А. На том, как веб-сайт повлияет на бизнес конкретного предприятия
- Б. Тонкости дизайна
- В. Стиле оформления
- Г. Изучении веб-сайтов конкурентов

	НОУ ВО «Липецкий эколого-гуманитарный институт»	СИСТЕМА МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА	
	РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ	РПД-07/1-09-37-2016	
	Рынки ИКТ и организация продаж	Взамен РПД-2015	Стр.19 из 25

23. Что не позволяет делать система управления веб-контентом?
- Изменять структуру сайта
  - Изменять содержание информации
  - Осуществлять поиск информации в интернете и вносить ее в базы данных*
  - Управлять правами пользователя системы
24. Что такое байрик?
- Баннер
  - Полоса прокрутки
  - Минимизированная веб-страничка, раскрывающаяся в виде окошка поверх основного окна браузера*
  - Редактор

## 8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)

### 8.1.Основная учебная литература

- Денисов Д. П. Интернет-технологии в электронном бизнесе и коммерции. - Лаборатория книги, 2012. – 112 с. // <http://www.knigafund.ru/books/190156>

### 8.2.Дополнительная учебная литература

- Покровская Л. Л., Копачев А. А. Электронная коммерция в сфере информационных услуг: монография. - Директ-Меди, 2014. – 182 с. // <http://www.knigafund.ru/books/180890>
- Кожемяко А. П. Эра умных продаж : стратегии и управление. - Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2014. – 288 с. // <http://www.knigafund.ru/books/183304>


В соответствии с договором студентам и преподавателям института предоставляется право доступа к электронному периодическому изданию Электронно-библиотечной системы «КнигаФонд» ([www.knigafund.ru](http://www.knigafund.ru)).

Книги, рекомендуемые для занятий по дисциплине, доступные в ЭБС. Запрос Информатика и IT:

- [Рынок информационных услуг : современные тенденции и перспективы развития: монография Берёза Н. В.](#) Директ-Медиа • 2014 год • 180 страниц
- [Информационные системы в экономике: учебное пособие Бухарин С. В., Мельников А. В.](#) Воронежский государственный университет инженерных технологий • 2012 год • 103 страницы
- [Основы информационных технологий в Microsoft Office 2010: практикум Василькова И. В., Васильков Е. М., Романчик Д. В.](#) ТетраСистемс • 2012 год • 143 страницы
- [Информационные системы : теоретические предпосылки к построению: учебное пособие Милехина О. В., Захарова Е. Я., Титова В. А.](#) НГТУ • 2014 год • 283 страницы

## 9. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети Интернет, необходимых для освоения дисциплины (модуля)

- Портал Государство. Бизнес. ИТ. Вкладка ИТ-рынок России [http://www.tadviser.ru/index.php/%D1%81%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%8C%D1%8F:%D0%98%D0%A2-%D1%80%D1%8B%D0%BD%D0%BE%D0%BA\\_%D0%A0%D0%BE%D1%81%D1%81%D0%B8%D0%B8](http://www.tadviser.ru/index.php/%D1%81%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%8C%D1%8F:%D0%98%D0%A2-%D1%80%D1%8B%D0%BD%D0%BE%D0%BA_%D0%A0%D0%BE%D1%81%D1%81%D0%B8%D0%B8)

	НОУ ВО «Липецкий эколого-гуманитарный институт»	СИСТЕМА МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА	
	РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ	РПД-07/1-09-37-2016	
	Рынки ИКТ и организация продаж	Взамен РПД-2015	Стр.20 из 25

2. [www.biznes-karta.ru](http://www.biznes-karta.ru) / – Агентство деловой информации «Бизнес-карта».
3. [www.businesslearning.ru](http://www.businesslearning.ru) / – Система дистанционного бизнес-образования.
4. <http://la2.plati.ru/itm/the-markets-of-ict-test/2052679> Тест «Рынки ИКТ»
5. <http://hr-portal.ru/tags/organizaciya-prodazh> Портал

## 10. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

### Планирование и организация времени, необходимого для изучения дисциплины

Важным условием успешного освоения дисциплины является создание системы правильной организации труда, позволяющей распределить учебную нагрузку равномерно в соответствии с графиком образовательного процесса. Большую помощь в этом может оказать составление плана работы на семестр, месяц, неделю, день. Его наличие позволит подчинить свободное время целям учебы, трудиться более успешно и эффективно. С вечера всегда надо распределять работу на завтрашний день. В конце каждого дня целесообразно подвести итог работы: тщательно проверить, все ли выполнено по намеченному плану, не было ли каких-либо отступлений, а если были, по какой причине они произошли. Нужно осуществлять самоконтроль, который является необходимым условием успешной учебы. Если что-то осталось невыполненным, необходимо изыскать время для завершения этой части работы, не уменьшая объема недельного плана. Все задания к практическим занятиям, а также задания, вынесенные на самостоятельную работу, рекомендуется выполнять непосредственно после соответствующей темы лекционного курса, что способствует лучшему усвоению материала, позволяет своевременно выявить и устранить «пробелы» в знаниях, систематизировать ранее пройденный материал, на его основе приступить к овладению новыми знаниями и навыками.


Система обучения основывается на рациональном сочетании нескольких видов учебных занятий (в первую очередь, лекций и практических занятий), работа на которых обладает определенной спецификой.

### Подготовка к лекциям

Знакомство с дисциплиной происходит уже на первой лекции, где от студента требуется не просто внимание, но и самостоятельное оформление конспекта. При работе с конспектом лекций необходимо учитывать тот фактор, что одни лекции дают ответы на конкретные вопросы темы, другие – лишь выявляют взаимосвязи между явлениями, помогая студенту понять глубинные процессы развития изучаемого предмета как в истории, так и в настоящее время.

Конспектирование лекций – сложный вид вузовской аудиторной работы, предполагающий интенсивную умственную деятельность студента. Конспект является полезным тогда, когда записано самое существенное и сделано это самим обучающимся. Не надо стремиться записать дословно всю лекцию. Такое «конспектирование» приносит больше вреда, чем пользы. Целесообразно вначале понять основную мысль, излагаемую лектором, а затем записать ее. Желательно запись осуществлять на одной странице листа или оставляя поля, на которых позднее, при самостоятельной работе с конспектом, можно сделать дополнительные записи, отметить непонятные места.

Конспект лекции лучше подразделять на пункты, соблюдая красную строку. Этому в большой степени будут способствовать вопросы плана лекции, предложенные преподавателям. Следует обращать внимание на акценты, выводы, которые делает лектор, отмечая наиболее важные моменты в лекционном материале замечаниями «важно», «хорошо за-

	НОУ ВО «Липецкий эколого-гуманитарный институт»	СИСТЕМА МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА	
	РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ	РПД-07/1-09-37-2016	
	Рынки ИКТ и организация продаж	Взамен РПД-2015	Стр.21 из 25

помнить» и т.п. Можно делать это и с помощью разноцветных маркеров или ручек, подчеркивая термины и определения.

Целесообразно разработать собственную систему сокращений, аббревиатур и символов. Однако при дальнейшей работе с конспектом символы лучше заменить обычными словами для быстрого зрительного восприятия текста.

Работая над конспектом лекций, всегда необходимо использовать не только учебник, но и ту литературу, которую дополнительно рекомендовал лектор. Именно такая серьезная, кропотливая работа с лекционным материалом позволит глубоко овладеть теоретическим материалом.

### **Подготовка к практическим занятиям, консультациям**

Подготовку к каждому практическому занятию студент должен начать с ознакомления с планом практического занятия, который отражает содержание предложенной темы. Тщательное продумывание и изучение вопросов плана основывается на проработке текущего материала лекции, а затем изучения обязательной и дополнительной литературы, рекомендованной к данной теме. Все новые понятия по изучаемой теме необходимо выучить наизусть и внести в глоссарий, который целесообразно вести с самого начала изучения курса.

Результат такой работы должен проявиться в способности студента свободно ответить на теоретические вопросы практикума, его выступлении и участии в коллективном обсуждении вопросов изучаемой темы, правильном выполнении практических заданий и контрольных работ.

В процессе подготовки к практическим занятиям, студентам необходимо обратить особое внимание на самостоятельное изучение рекомендованной литературы. При всей полноте конспектирования лекции в ней невозможно изложить весь материал из-за лимита аудиторных часов. Поэтому самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной литературой, материалами периодических изданий и Интернета является наиболее эффективным методом получения дополнительных знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала, формирует у студентов свое отношение к конкретной проблеме.


### **Рекомендации по написанию практических (проверочных) работ / индивидуальных заданий**

#### **Рекомендации по работе с литературой**

Работу с литературой целесообразно начать с изучения общих работ по теме, а также учебников и учебных пособий. Далее рекомендуется перейти к анализу монографий и статей, рассматривающих отдельные аспекты проблем, изучаемых в рамках курса, а также официальных материалов и неопубликованных документов (научно-исследовательские работы, диссертации), в которых могут содержаться основные вопросы изучаемой проблемы.

Работу с источниками надо начинать с ознакомительного чтения, т.е. просмотреть текст, выделяя его структурные единицы. При ознакомительном чтении закладками отмечаются те страницы, которые требуют более внимательного изучения.

В зависимости от результатов ознакомительного чтения выбирается дальнейший способ работы с источником. Если для разрешения поставленной задачи требуется изучение некоторых фрагментов текста, то используется метод выборочного чтения. Если в

	НОУ ВО «Липецкий эколого-гуманитарный институт»	СИСТЕМА МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА	
	РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ	РПД-07/1-09-37-2016	
	Рынки ИКТ и организация продаж	Взамен РПД-2015	Стр.22 из 25

книге нет подробного оглавления, следует обратить внимание ученика на предметные и именные указатели.

Избранные фрагменты или весь текст (если он целиком имеет отношение к теме) требуют вдумчивого, неторопливого чтения с «мысленной проработкой» материала. Такое чтение предполагает выделение: 1) главного в тексте; 2) основных аргументов; 3) выводов. Особое внимание следует обратить на то, вытекает тезис из аргументов или нет.

Необходимо также проанализировать, какие из утверждений автора носят проблематичный, гипотетический характер и уловить скрытые вопросы.


Понятно, что умение таким образом работать с текстом приходит далеко не сразу. Наилучший способ научиться выделять главное в тексте, улавливать проблематичный характер утверждений, давать оценку авторской позиции – это сравнительное чтение, в ходе которого студент знакомится с различными мнениями по одному и тому же вопросу, сравнивает весомость и доказательность аргументов сторон и делает вывод о наибольшей убедительности той или иной позиции.

Если в литературе встречаются разные точки зрения по тому или иному вопросу из-за сложности прошедших событий и правовых явлений, нельзя их отвергать, не разобравшись. При наличии расхождений между авторами необходимо найти рациональное зерно у каждого из них, что позволит глубже усвоить предмет изучения и более критично оценивать изучаемые вопросы. Знакомясь с особыми позициями авторов, нужно определять их схожие суждения, аргументы, выводы, а затем сравнивать их между собой и применять из них ту, которая более убедительна.

Следующим этапом работы с литературными источниками является создание конспектов, фиксирующих основные тезисы и аргументы. Можно делать записи на отдельных листах, которые потом легко систематизировать по отдельным темам изучаемого курса. Другой способ – это ведение тематических тетрадей-конспектов по одной какой-либо теме. Большие специальные работы монографического характера целесообразно конспектировать в отдельных тетрадях. Здесь важно вспомнить, что конспекты пишутся на одной стороне листа, с полями и достаточным для исправления и ремарок межстрочным расстоянием (эти правила соблюдаются для удобства редактирования). Если в конспектах приводятся цитаты, то непременно должно быть дано указание на источник (автор, название, выходные данные, № страницы). Впоследствии эта информация может быть использована при написании текста реферата или другого задания.

Таким образом, при работе с источниками и литературой важно уметь:

- сопоставлять, сравнивать, классифицировать, группировать, систематизировать информацию в соответствии с определенной учебной задачей;
- обобщать полученную информацию, оценивать прослушанное и прочитанное;
- фиксировать основное содержание сообщений; формулировать, устно и письменно, основную идею сообщения; составлять план, формулировать тезисы;
- готовить и презентовать развернутые сообщения типа доклада;
- работать в разных режимах (индивидуально, в паре, в группе), взаимодействуя друг с другом;
- пользоваться реферативными и справочными материалами;
- контролировать свои действия и действия своих товарищей, объективно оценивать свои действия;
- обращаться за помощью, дополнительными разъяснениями к преподавателю, другим студентам.

	НОУ ВО «Липецкий эколого-гуманитарный институт»	СИСТЕМА МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА	
	РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ	РПД-07/1-09-37-2016	
	Рынки ИКТ и организация продаж	Взамен РПД-2015	Стр.23 из 25

- пользоваться лингвистической или контекстуальной догадкой, словарями различного характера, различного рода подсказками, опорами в тексте (ключевые слова, структура текста, предваряющая информация и др.);
- использовать при говорении и письме перифраз, синонимичные средства, слова-описания общих понятий, разъяснения, примеры, толкования, «словотворчество»;
- повторять или перефразировать реплику собеседника в подтверждении понимания его высказывания или вопроса;
- обратиться за помощью к собеседнику (уточнить вопрос, переспросить и др.);
- использовать мимику, жесты (вообще и в тех случаях, когда языковых средств не хватает для выражения тех или иных коммуникативных намерений).

### **Подготовка к промежуточной аттестации**

При подготовке к промежуточной аттестации целесообразно:

- внимательно изучить перечень вопросов и определить, в каких источниках находятся сведения, необходимые для ответа на них;
- внимательно прочитать рекомендованную литературу;
- составить краткие конспекты ответов (планы ответов).


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

Windows 8, Microsoft Office 2007 (Microsoft Word 2007 - Текстовый процессор; Microsoft Excel 2007 - Табличный процессор; Microsoft Access 2007 - Система управления базами данных; Microsoft PowerPoint 2007 - Создание и показ презентаций); ГАРАНТ-Мастер - Информационно-правовая система.

### **12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)**

Для проведения занятий по дисциплине кафедра располагает необходимой материально-технической базой, обеспечивающей проведение всех видов занятий, предусмотренных данной программой и соответствующей действующим санитарным и противопожарным правилам и нормам:

1. Специализированной аудиторией для проведения лекционных и семинарских занятий, оснащенной ЖК-телевизором, проектором Nec NP-V260G, стационарным экраном «Digis Optimal-C»;
2. Специализированной аудиторией для проведения практических занятий, семинаров, курсового проектирования, консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, оснащенной ЖК-телевизором, проектором Benq MS504, стационарным экраном «Digis Optimal-C»;
3. Специализированной аудиторией для самостоятельной работы обучающихся, оснащенной ноутбуками «Lenovo B590» с выходом в сеть Интернет и доступом к электронной информационно-образовательной среде ЛЭГИ;
4. Специализированным компьютерным классом, оснащенным ноутбуками «Lenovo B590»;
5. Учебниками, учебными пособиями и методической литературой библиотеки ЛЭГИ, наборами учебно-наглядных пособий по основным разделам программы.

	НОУ ВО «Липецкий эколого-гуманитарный институт»	СИСТЕМА МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА	
	РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ	РПД-07/1-09-37-2016	
	Рынки ИКТ и организация продаж	Взамен РПД-2015	Стр.24 из 25

### Лист согласования

СОГЛАСОВАНО

Представитель руководства по СМК

\_\_\_\_\_ Н.Ю. Филоненко

«\_\_» \_\_\_\_\_ 2016 г.

РАЗРАБОТАНО

Канд.экон.наук, профессор кафедры  
экономики и управления

\_\_\_\_\_ Ж.В. Корнева

«\_\_» \_\_\_\_\_ 2016 г.



