

**ГАОУ ВО «Дагестанский государственный университет
народного хозяйства»**

*Утверждена решением
Ученого совета ДГУНХ,
протокол № 13
от 06 июля 2020 г*

**Кафедра «Информационные технологии и информацио-
нная безопасность»**

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
«Рынки ИКТ и организация продаж»**

**Направление подготовки 38.03.05 Бизнес-информатика,
профиль «Электронный бизнес»**

Уровень высшего образования - бакалавриат

Формы обучения – очная, заочная

Махачкала – 2020

УДК 339.1(075.8)

ББК 65.290-2я73.

Составители – Савзиханова Сабина Эминовна, доктор экономических наук, профессор кафедры «Информационные технологии и информационная безопасность» ДГУНХ.

Внутренний рецензент – Эминова Нигара Эминовна, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Информационные технологии и информационная безопасность» ДГУНХ.

Внешний рецензент – Меджидов Зияудин Гаджиевич, кандидат физико-математических наук, старший научный сотрудник Отдела математики и информатики Дагестанского научного центра Российской Академии Наук

Представитель работодателя - Ботвин Тимур Анатольевич, руководитель сектора развития бизнеса Яндекс.Такси в регионах Юг, Кавказ, Приволжье.

Рабочая программа дисциплины «Рынки ИКТ и организация продаж» разработана в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.05 Бизнес-информатика, утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 11.08.2016 г. № 1002, в соответствии с приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 5.04.2017 г. № 301 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры».

Рабочая программа по дисциплине «Рынки ИКТ и организация продаж» размещена на официальном сайте www.dgunh.ru

Савзиханова С.Э. Рабочая программа по дисциплине «Рынки ИКТ и организация продаж» для направления подготовки 38.03.05 Бизнес-информатика, профиль «Электронный бизнес». – Махачкала: ДГУНХ, 2020 г., 16 с.

Рекомендована к утверждению Учебно-методическим советом ДГУНХ 03 июля 2020 г.

Рекомендована к утверждению руководителем основной профессиональной образовательной программы высшего образования – программы бакалавриата по направлению подготовки 38.03.05 Бизнес-информатика, профиль «Электронный бизнес», к.пед.н., Гасановой З.А.

Одобрена на заседании кафедры «Информационные технологии и информационная безопасность» 30 июня 2020 г., протокол № 12

Содержание

Раздел 1.	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине	4
Раздел 2.	Место дисциплины в структуре образовательной программы	5
Раздел 3.	Объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий), на самостоятельную работу обучающихся и форму(ы) промежуточной аттестации	6
Раздел 4.	Содержание дисциплины, структурированное по темам с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий.	7
Раздел 5.	Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины	11
Раздел 6.	Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", необходимых для освоения дисциплины	13
Раздел 7.	Перечень лицензионного программного обеспечения, информационных справочных систем и профессиональных баз данных	13
Раздел 8.	Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине	14
Раздел 9.	Образовательные технологии	15
	Лист актуализации рабочей программы дисциплины	16

Раздел 1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине

Целью дисциплины является получение компетенций в области анализа высокотехнологических рынков, структуре рынка ИТ, его основных участниках, основных тенденциях, принципах организации отделов маркетинга и продаж решений в области информационных технологий в компаниях, сравнительной оценки конкурентоспособности информационных продуктов и услуг.

Задачи дисциплины:

- развитие знаний и практических навыков в области управления продажами, подготовки презентации коммерческих предложений по решениям в области информационных технологий, направленных на реализацию ИТ-стратегий компаний;
- развитие знаний и практических навыков в сфере анализа и прогноза развития рынка ИКТ, в том числе практических навыков по разработке методики сбора, обработки и представления информации о конкретном рынке ИКТ-продуктов, сервисов и услуг в России и за рубежом;
- развитие знаний и практических навыков в сфере разработки и реализации маркетинговых стратегий на рынке ИКТ, в области организации отделов маркетинга и продаж; организации, планировании и контроле маркетинговой деятельности на рынке ИКТ;
- развитие знаний и практических навыков в сфере выбора способа автоматизации конкретного предприятия, в частности выбора информационной системы для конкретных применений на основании анализа общих свойств, функциональных возможностей и особых требований.

1.1. Компетенции выпускников, формируемые в результате освоения дисциплины «Рынки ИКТ и организация продаж» как часть планируемых результатов освоения образовательной программы

код компетенции	формулировка компетенции
ПК	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ
ПК-25	способность описывать целевые сегменты ИКТ-рынка
ПК-27	способность использовать лучшие практики продвижения инновационных программно-информационных продуктов и услуг

1.2 Планируемые результаты обучения по дисциплине

код и формулировка компетенции	компонентный состав компетенции		
	знать	уметь	владеть
ПК-25: способность описывать целевые сегменты ИКТ-рынка	31 - методы анализа рынка ИКТ. 32-роль и задачи информационных технологий при принятии управленческих решений в экономике и бизнесе. 33 - методы анализа рынка ИКТ.	У1 - проводить системные исследования рынка ИКТ У2- использовать статистические методы исследования ИКТ; У3 - проводить выбор рациональных ИС и ИКТ для управления бизнесом.	В1 - навыками выбора ИС и ИКТ для оптимального управления бизнесом;

		У4- проводить анализ способов организации продаж.	
ПК-27: способность использовать лучшие практики продвижения инновационных программно-информационных продуктов и услуг	31 - основные направления инноваций в ИКТ; 32 - основы построения и развития корпоративных информационных систем.	У1- проектировать компоненты ИТ-инфраструктуры предприятия; У2 - проводить выбор оптимальной информационно-коммуникационной технологии для решения конкретных поставленных задач.	В1 - навыками проектирования и внедрения ИТ- инфраструктуры предприятия; В2 - методами многокритериального анализа инновационных систем.

1.3. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения дисциплины

Код компетенции	Этапы формирования компетенций							
	Тема 1. Основные понятия рынка Информационных технологий	Тема 2. Методическое обеспечение маркетинговых исследований рынка ИКТ	Тема 3. Методы анализа рынка ИКТ	Тема 4. Мировой и российский рынок бизнес-приложений. Рынок горизонтальных и вертикальных бизнес-приложений	Тема 5. Рынок системной интеграции	Тема 6. Особенности организации коммерческой деятельности на рынке ИКТ	Тема 7. Стратегия компании, ее маркетинга и продаж на рынке ИКТ	Тема 8. Построение партнерской маркетинговой сети в продаже решений
ПК-25	+	+	+	+	+		+	+
ПК-27						+	+	+

Раздел 2. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина Б1.В.ОД.11 «Рынки ИКТ и организация продаж» относится к вариативной части Блока 1: Дисциплины учебного плана направления подготовки Бизнес-информатика, профиль «Электронный бизнес».

Для изучения данной дисциплины необходимы знания, умения и навыки по дисциплинам «Деловые коммуникации», «Архитектура предприятия», «Менеджмент», «Маркетинг», «Электронный бизнес», «Управление информационными системами».

Освоение данной дисциплины необходимо обучающемуся для изучения дисциплин «Электронная коммерция», «ИТ – инфраструктура предприятия».

Раздел 3. Объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся и форму (ы) промежуточной аттестации

Объем дисциплины в зачетных единицах составляет 2 зачетные единицы.

Очная форма обучения

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий), составляет 48 часов, в том числе:

- на занятия лекционного типа – 16 ч.
- на занятия семинарского типа – 32 ч.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся – 24 ч.

Форма промежуточной аттестации: зачет

Заочная форма обучения

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий), составляет 12 часов, в том числе:

- на занятия лекционного типа – 4 ч.
- на занятия семинарского типа – 8 ч.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся – 58 ч.

Форма промежуточной аттестации:

Зачет – 2 часа.

Раздел 4. Содержание дисциплины, структурированное по темам с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий.

Очное отделение

№ п/п	Тема дисциплины	Всего академических часов	В т.ч. занятия лекционного типа	В т.ч. занятия семинарского типа:					Самостоятельная работа	Форма текущего контроля успеваемости.
				семинары	Практические занятия	Лабораторные занятия (лабораторные работы, лабораторный практикум)	Коллоквиумы	Иные аналогичные занятия		
1.	Тема 1. Основные понятия рынка Информационных технологий	8	2	-	2	2	-	-	2	- Выполнение лабораторной работы - Тестирование - Решение кейс-задания - Проведение ролевые игры
2.	Тема 2. Методическое обеспечение маркетинговых исследований рынка ИКТ	8	2	-	2	2	-	-	2	- Выполнение лабораторной работы - Решение кейс-задания - Проведение ролевые игры
3.	Тема 3. Методы анализа рынка ИКТ*	8	2*	-	2*	2*	-	-	2	- Выполнение лабораторной работы - Решение кейс-задания
4.	Тема 4. Мировой и российский рынок бизнес-приложений. Рынок го-	10	2*	-	2*	2*	-	-	4	- Выполнение лабораторной работы - Решение задачи

	горизонтальных и вертикальных бизнес-приложений*									- Проведение ролевые игры -
5.	Тема 5. Рынок системной интеграции	8	2	-	2	2	-	-	2	- Выполнение лабораторной работы - Решение задачи
6.	Тема 6. Особенности организации коммерческой деятельности на рынке ИКТ	10	2	-	2	2	-	-	4	- Проведение опроса - Выполнение лабораторной работы - Решение кейс-задания
7.	Тема 7. Стратегия компании, ее маркетинга и продаж на рынке ИКТ	10	2	-	2	2	-	-	4	- Проведение опроса - Выполнение лабораторной работы - Решение кейс-задания - Решение задачи
8.	Тема 8. Построение партнерской маркетинговой сети в продаже решений*	8*	2*	-	-	2*	-	-	4	- Проведение опроса - Выполнение лабораторной работы - Проведение ролевые игры
	Зачет	2	-		2	-	-	-	-	
	Итого	72	16	-	16	16	-	-	24	

заочное отделение

№ п/п	Тема дисциплины	Всего академических часов	В т.ч. занятия лекционного типа	В т.ч. занятия семинарского типа:					Самостоятельная работа	Форма текущего контроля успеваемости.
				семинары	Практические занятия	Лабораторные занятия (лабораторные работы, лабораторный практикум)	Коллоквиумы	Иные аналогичные занятия		
1.	Тема 1. Основные понятия рынка Информационных технологий	8	1	-	1	0	-	-	6	- Проведение опроса - Тестирование - Решение кейс-задания - Проведение ролевые игры
2.	Тема 2. Методическое обеспечение маркетинговых исследований рынка ИКТ	9	1	-	1	1	-	-	6	- Выполнение лабораторной работы - Решение кейс-задания - Проведение ролевые игры
3.	Тема 3. Методы анализа рынка ИКТ*	9	1*	-	1*	1*	-	-	6	- Выполнение лабораторной работы - Решение кейс-задания
4.	Тема 4. Мировой и российский рынок бизнес-приложений. Рынок горизонтальных и вертикальных бизнес-приложений.*	11	1*	-	1*	1*	-	-	8	- Выполнение лабораторной работы - Решение задачи - Проведение ролевые игры -

5.	Тема 5. Рынок систем-ной интеграции	9	0	-	0	1	-	-	8	- Выполнение ла-бораторной ра-боты - Решение задачи
6.	Тема 6. Особенности ор-ганизации коммерческой деятельности на рынке ИКТ	8	0	-	0	0	-	-	8	- Проведение опроса - Выполнение ла-бораторной ра-боты - Решение кейс-задания
7.	Тема 7. Стратегия ком-пании, ее маркетинга и продаж на рынке ИКТ	8	0	-	0	0	-	-	8	- Проведение опроса - Выполнение ла-бораторной ра-боты - Решение кейс-задания - Решение задачи
8.	Тема 8. Построение партнерской маркетинго-вой сети в продаже ре-шений*	8	0	-	0	0	-	-	8	- Проведение опроса - Выполнение ла-бораторной ра-боты - Проведение ро-левые игры
	Итого	70	4	-	4	4	-	-	58	
	Зачет	2								
	ВСЕГО:	72								

*Реализуется в форме практической подготовки

Раздел 5. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины

№ п/п	Автор	Название основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины	Выходные данные	Количество экземпляров в библиотеке ДГУНХ/адрес доступа
I. Основная учебная литература				
1.	Голова А. Г.	Управление продажами	учебник: Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2017. - 279 с.	https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=495767&sr=1
4.	Кобелев О. А.	Электронная коммерция	учебное пособие: Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2018- 684 с.	https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=496127&sr=1
2.	Крахоткина Е. В.	Системы электронной коммерции и технологии их проектирования	учебное пособие: Ставрополь: СКФУ, 2016. - 129 с.	https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=459069&sr=1
	Савзиханова С.Э.	Рынки ИКТ и организация продаж	учебное пособие: Махачкала, ДГУНХ, 2019- 120с	http://e-dgunh.ru/portal/
3.	Синяева И. М., Земляк С. В., Синяев В. В.	Маркетинг торговли	учебник: Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2015. - 750 с.	https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=453934&sr=1
II. Дополнительная учебная литература				
A) Дополнительная учебная литература				
1.	Гринберг А. С., Горбачев Н. Н., Бондаренко А. С.	Информационные технологии управления	учебное пособие - Москва: Юнити-Дана, 2015: - 479 с.	https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=119135&sr=1

2.	Дашков, Л.П.	Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле)	учебник: Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2018. - 456 с.	https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=495756&sr=1
3.	Памбухчи-янц О. В.	Организация торговли	учебник: Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2018. - 294с.	https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=496075&sr=1
4.	Царелашвили Р. А.	Электронная торговля	учебное пособие: Москва: Лаборатория книги, 2012. - 97 с.	https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=143082&sr=1

Б) Официальные издания: сборники законодательных актов, нормативно-правовых документов и кодексов РФ

1.	ГОСТ Р ИСО/МЭК 15288-2005. Информационная технология. Системная инженерия. Процессы жизненного цикла систем. 2006 г. www.standartgost.ru			
2.	ГОСТ Р ИСО/МЭК ТО 12182-2002. Информационная технология. Классификация программных средств. 2002 г. www.standartgost.ru			
3.	ГОСТ 34.601-90. Информационная технология. Комплекс стандартов на автоматизированные системы. Автоматизированные системы. Стадии создания. 2009 г. www.standartgost.ru			
4.	ГОСТ 28195-89. Оценка качества программных средств. Общие положения. 2001 г. www.standartgost.ru			
5.	ГОСТ Р ИСО/МЭК 27002-2012. Информационная технология. Методы и средства обеспечения безопасности. Свод норм и правил менеджмента информационной безопасности. www.standartgost.ru			

В) Периодические издания

1.	Журнал для пользователей персональных компьютеров «Мир ПК»			
2.	Журнал «Открытые системы»			
3.	Междисциплинарный научно-практический журнал «Бизнес-информатика»			
4.	Научный журнал «Прикладная дискретная математика»			
5.	Научный журнал «Информатика и ее применение»			

6.	Журнал о компьютерах и цифровой технике «Computer Bild»
7.	Рецензируемый научный журнал «Информатика и система управления»
8.	Рецензируемый научный журнал «Прикладная информатика»
<i>Г) Справочно-библиографическая литература</i>	
1.	Воройский Ф.С. Информатика. Энциклопедический словарь-справочник: введение в современные информационные и телекоммуникационные технологии в терминах и фактах. - М.: Изд-во ФИЗМАТЛИТ, 2006 - 768 с. http://biblioclub.ru/

Раздел 6. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

Каждый обучающийся в течение всего периода обучения обеспечен индивидуальным неограниченным доступом к одной или нескольким электронно-библиотечным системам и к электронной информационно-образовательной среде университета (<http://e-dgunh.ru>). Электронно-библиотечная система и электронная информационно-образовательная среда обеспечивает возможность доступа обучающегося из любой точки, в которой имеется доступ к информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", как на территории университета, так и вне ее.

Для самостоятельного изучения материала и ознакомления с регламентирующими документами и текущей практикой в области рынка ИКТ и организации продаж, рекомендуется использовать следующие Интернет-ресурсы:

1. <https://www.intuit.ru/>
2. <http://citforum.ru/>
3. <https://habrahabr.ru/> <http://stackoverflow.com/>
- <http://www.devbusiness.ru/>
4. <http://www.consultant.ru/>
5. <http://Standartgost.ru>

Раздел 7. Перечень лицензионного программного обеспечения, информационных справочных систем и профессиональных баз данных

7.1. Необходимый комплект лицензионного программного обеспечения:

1. Windows 10
2. Microsoft Office Professional
3. Adobe Acrobat Reader DC
4. VLC Media player
5. 7-zip

7.2. Перечень информационных справочных систем:

- информационно справочная система «Консультант Плюс».

7.3. Перечень профессиональных баз данных:

- Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства

(<https://ofd.nalog.ru/>);

- Единый реестр Минкомсвязи российских программ для электронных вычислительных машин и баз данных (<https://reestr.minsvyaz.ru/rules/>);
- <http://Standartgost.ru> - Открытая база ГОСТов
- Научная электронная библиотека (<https://elibrary.ru/> и др.)

Раздел 8. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

Для преподавания дисциплины «Рынки ИКТ и организация продаж» используются следующие специальные помещения – **учебные аудитории**:

Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации № 4.12 (Россия, Республика Дагестан, 367008, г. Махачкала, ул. Джамалутдина Атаева, дом 5, учебный корпус № 2 литер «В»).

Перечень основного оборудования:

- Комплект специализированной мебели.
- Доска меловая.
- Набор демонстрационного оборудования: проектор, персональный компьютер (моноблок) с доступом к сети Интернет и корпоративной сети университета, ЭБС «Университетская библиотека ONLINE» (www.biblioclub.ru), ЭБС «ЭБС Юрайт» (www.ura.it.ru).

Перечень учебно-наглядных пособий:

- Комплект наглядных материалов (баннеры, плакаты);
- Комплект электронных иллюстративных материалов (презентации, видеоролики).

Компьютерный класс, учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации № 4.2 (Россия, Республика Дагестан, 367008, г. Махачкала, ул. Джамалутдина Атаева, дом 5, учебный корпус № 2 литер «В»).

Перечень основного оборудования:

- Комплект специализированной мебели.
- Доска меловая.
- Набор демонстрационного оборудования: проектор, акустическая система.
- Персональные компьютеры с доступом к сети Интернет и корпоративной сети университета, ЭБС «Университетская библиотека ONLINE» (www.biblioclub.ru), ЭБС «ЭБС Юрайт» (www.ura.it.ru) – 20 ед.

Перечень учебно-наглядных пособий:

- Комплект наглядных материалов (баннеры, плакаты);
- Комплект электронных иллюстративных материалов (презентации, видеоролики).

Помещение для самостоятельной работы № 4.5 (Россия, Республика

Дагестан, 367008, г. Махачкала, ул. Джамалутдина Атаева, дом 5, учебный корпус № 2 литер «В»)

Перечень основного оборудования:

- Персональные компьютеры с доступом к сети «Интернет» и в электронную информационно-образовательную среду – 19 ед.

Помещение для самостоятельной работы № 1-1 (Россия, Республика Дагестан, 367008, г. Махачкала, ул. Джамалутдина Атаева, дом 5, учебный корпус № 1)

Перечень основного оборудования:

- Персональные компьютеры с доступом к сети «Интернет» и в электронную информационно-образовательную среду – 60 ед.

Раздел 9. Образовательные технологии

При освоении дисциплины «Рынки ИКТ и организация продаж» используются следующие образовательные технологии:

– Проблемная лекция – изложение материала, предполагающее постановку проблемных и дискуссионных вопросов, связанных с особенностями организации коммерческой деятельности на рынке ИКТ, построением стратегии компании, ее маркетинга и продаж на рынке ИКТ, построением партнерской маркетинговой сети в продаже решений.

- Практическое занятие на основе решения задач – для выработки навыков и умений по решению вопросов организации коммерческой деятельности на рынке ИКТ.

- Лабораторная работа – организация учебной работы с реальными материальными и информационными объектами, экспериментальная работа с аналоговыми моделями реальных объектов.

– Деловые и ролевые игры для выработки навыков принятия организационно - управленческих решений деятельности предприятия;

– Кейс-метод («метод кейсов», «кейс-стади») – для выработки навыков и умений по разработке и реализации маркетинговых стратегий на рынке ИКТ, в области организации отделов маркетинга и продаж; организации, планировании и контроле маркетинговой деятельности на рынке ИКТ.

