

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«Приднестровский государственный университет им. Т.Г. Шевченко»

Бизнес-информатики и информационных технологий

УТВЕРЖДАЮ
Декан экономического факультета
к.э.н., И. Н. Узун
(подпись, расшифровка подписи)
“ 01 ” 09 2023 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

по дисциплине

Б1.О.21 «Рынки ИКТ и организация продаж»
на 2023-2024 учебный год

5.38.03.05 Бизнес-информатика

(Код и наименование направления подготовки)

Электронный бизнес

(наименование профиля подготовки)

Квалификация

Бакалавр

(квалификация (степень) выпускника)

Форма обучения:
очная

Год набора 2021

Тирасполь 2023

Рабочая программа «Рынки ИКТ и организация продаж» разработана в соответствии с требованиями Государственного образовательного стандарта ВО по направлению подготовки 5.38.03.05- бизнес-информатика и основной профессиональной образовательной программы (учебного плана) по профилю подготовки – Электронный бизнес

Составитель рабочей программы

К.т.н., доцент кафедры

бизнес-информатики и информационных технологий

(подпись)



Е.В. Саломатина

Рабочая программа утверждена на заседании кафедры бизнес-информатики и информационных технологий

«__» _____ 202 г., протокол №

Зав. кафедры-разработчика

«01» 05 202 г.



доцент, к.ф.-м.н. Л. Ю. Надькин

1. *Цели и задачи освоения дисциплины*

Рабочая программа учебной дисциплины «Рынки ИКТ и организация продаж» составлена в соответствии с учебным планом подготовки бакалавров по направлению 5.38.03.05 Бизнес-информатика в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования и утвержденными стандартами, и положениями Университета. Целями освоения дисциплины **«Рынки ИКТ и организация продаж»** является получение системных знаний о методах анализа высокотехнологических рынков, структуре рынка ИКТ, его основных участниках, основных тенденциях, принципах организации отделов маркетинга и продаж решений в области информационных технологий в компаниях.

В рамках изучения дисциплины осуществляется знакомство с понятием и видами бизнес-информации, функциями информационного бизнеса, спецификой предоставления информационной услуги.

Для достижения перечисленных целей при изучении дисциплины ставятся следующие задачи:

1. формирование у студентов системного видения организации профессиональной деятельности на рынке информационных услуг и продуктов
2. умение проводить комплексную оценку качества информационных услуг и продуктов
3. получить навыки разработки стратегии позиционирования фирмы сферы информационного бизнеса в условиях современной конкурентной среды

2. *Место дисциплины в структуре ОПОП*

Дисциплина Б1.О.21 «Рынки ИКТ и организация продаж» является обязательной и относится к базовой части дисциплин программы бакалавриата по направлению 5.38.03.05 «Бизнес информатика», преподается в 5-м семестре.

Освоение дисциплины базируется на знаниях дисциплин «Информационный менеджмент», «Управление ИТ-сервисами и контентом», «Экономика фирмы».

3. *Требования к результатам освоения дисциплины:*

Изучение данной учебной дисциплины направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций: УК-10; ОПК-2; ПК-2; ПК-16; ПК-18

Категория (группа) компетенций	Код и наименование	Код и наименование индикатора достижения универсальной компетенции
<i>Универсальные компетенции и индикаторы их достижения</i>		
Экономическая культура, в том числе финансовая грамотность	УК-10 Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности	ИД-1 УК-10 Знает базовые принципы функционирования экономики и механизмов основных видов государственной социально-экономической политики.
<i>Общепрофессиональные компетенции и индикаторы их достижения</i>		

Научное мышление	ОПК-2. Способен проводить исследование и анализ рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий, выбирать рациональные решения для управления бизнесом;	ИД-2 _{ОПК-2} Умеет выбирать современные информационные технологии и программные средства, в том числе отечественного производства при решении задач профессиональной деятельности. ИД-3 _{ОПК-2} Владеет навыками применения современных информационных технологий и программных средств, в том числе отечественного производства, при решении задач профессиональной деятельности.
Профессиональные компетенции и индикаторы их достижения		
Концептуальное, функциональное и логическое проектирование систем среднего и крупного масштаба и сложности	ПК-2 Способен проводить анализ требований к подбору и разработке программного обеспечения.	ИД-1 _{ПК-2} Знает особенности информационно-коммуникационных технологий; возможности использования информационно-коммуникационных технологий для управления бизнесом. Основные функции информационного бизнеса. - ИД-4 _{ПК-2} Знает необходимые возможности информационных технологий и информационных систем, для проведения обследования предприятия, приобретения, внедрения и эксплуатации ИТ и ИС как на уровне главы предприятия, разрабатывающего стратегию использование ИС для автоматизации управления предприятием, так и на уровне исполнителя, который реализует ИТ стратегию, выполняя действия, необходимые для управления приобретением, внедрением, поддержкой эксплуатации и выводом системы из эксплуатации.
Управление линейкой продуктов и группой их менеджеров	ПК-16 Способность описывать целевые сегменты ИКТ-рынка	ИД-3 _{ПК-16} Знает тенденции становления и развития информационного бизнеса в России и в мире; Особенности, виды и основные характеристики информационного продукта, информационной услуги
	ПК-18 Способность использовать лучшие практики продвижения инновационных программно-информационных продуктов и услуг	ИД-2 _{ПК-18} Владеет методами позиционирования электронного предприятия на глобальном рынке. ИД-8 _{ПК-18} Владеет методами позиционирования электронного предприятия на глобальном рынке. Формирования потребительской аудитории и осуществления взаимодействия с потребителями. Методами организации продаж в среде Интернет.

4. Структура и содержание дисциплины

4.1. Распределение трудоемкости в з.е./часах по видам аудиторной и самостоятельной работы студентов по семестрам:

Семестр	Количество часов	Форма
---------	------------------	-------

	Трудоемкость, з.е./часы	В том числе					Самост. работы	итогового контроля
		Аудиторных						
		Всего	Лекций	Лаб. раб.	Практич. занятия			
3	2/72	42	18		24	30	Зачет	
Итого:	2/72	42	18		24	30	Зачет	

4.2. Распределение видов учебной работы и их трудоемкости по разделам дисциплины.

№ раз- дела	Наименование разделов	Количество часов				
		Всего	Аудиторная работа			Внеауд. работа (СР)
			Л	ЛР	ПЗ	
1.	Методологические подходы к изучению рынков	12	2		4	6
2.	Основные понятия рынка информационно-коммуникационных услуг	14	4		4	6
3.	Основные понятия и особенности промышленного рынка программных продуктов	16	4		8	4
4.	Сегментирование рынка потребителей программных продуктов	14	4		4	6
5.	Особенности ценообразования на рынке информационных продуктов	16	4		4	8
Всего:		72	18		24	30

4.3. Тематический план по видам учебной деятельности

Лекции

№ п/п	Номер раздела дисциплины	Объем часов	Тема лекции	Учебно-наглядные пособия
1.	1	2	Методологические подходы к изучению рынков Термины «объект», «связь» и «свойство», «система», Классификация систем. Признаки классификации рыночных структур. Типы рынков согласно классификации по экономическому назначению объектов рыночных отношений. Рынки по степени зрелости. Типы рынков по степени ограниченности конкуренции.	электронные презентации
2.	2	4	Основные понятия рынка информационно-коммуникационных услуг Информация. Коммуникации. Информационные технологии Структура рынка ИКТ в трактовке EITO European Information Technology Observatory. Структура рынка ИКТ в трактовке IDC. Структура рынка ИКТ в трактовке ITU. Влияние ИКТ на социальное развитие общества	электронные презентации
3.	3	4	Основные понятия и особенности промышленного рынка программных продуктов (ПП) Компьютерные программы как товар на рынке. Услуги на рынке ПП. Условия для существования и функционирования рынка программных продуктов. Участники рынка программных	электронные презентации

№ п/п	Номер раздела дисциплины	Объем часов	Тема лекции	Учебно-наглядные пособия
			продуктов. Промышленный и потребительский рынок ПП.	
4.	4	4	Сегментирование рынка потребителей программных продуктов Основные положения сегментирования. Типы маркетинговых стратегий. Характеристика переменных сегментирования рынка корпоративных продаж. Методы сегментирования. Классификация потребителей. Продвижение программных продуктов в сети Интернет.	электронные презентации
5.	5	4	Особенности ценообразования на рынке информационных продуктов. Основные виды цен на информационном рынке. Цена информационного продукта (услуги) Р в общем виде. Основные подходы к политике ценообразования. Основные этапы процесса ценообразования. Внутренние факторы, влияющие на установление цены на информационном рынке. Методы, используемые в ценообразовании.	электронные презентации
Итого:		18		

Практические занятия

№ п/п	Номер раздела дисциплины	Объем часов	Тема практического занятия	Учебно-наглядные пособия
1.	1	4	Аналитический обзор ИТ-отрасли. Инструменты для создания и публикации инфографики	учебно-методическое пособие
2.	2	4	Создание лендинга с помощью конструктора Тильда	учебно-методическое пособие
3.	3	4	ИТ-сервисы в электронной торговле и в электронном бизнесе	учебно-методическое пособие
4.		4	Сравнительный анализ сервисов для планирования ресурсов предприятия.	учебно-методическое пособие
5.	4	4	ИТ-решения компании. анализ внутренней и внешней среды компании. Системы профессионального анализа рынков и компаний	учебно-методическое пособие
6	5	4	Использование Excel для управления финансовыми операциями, Методы и формулы прогнозирования	учебно-методическое пособие
Итого:		24		

Лабораторные работы

В соответствии с учебным планом не предусмотрены

Самостоятельная работа студента

Раздел дисциплины	№ п/п	Тема и вид СРС		Трудоемкость (в часах)
Раздел 1	1.	Типы рынков.	Работа с основной и дополнительной литературой	2
	2.		Работа с информационными ресурсами	4
Итого по разделу				6
Раздел 2	3.	Структура рынка ИКТ	Работа с информационными ресурсами	2
	4.		Работа с контролирующими материалами (тестами)	4
Итого по разделу				6
Раздел 3	5.	Участники рынка программных продуктов.	Работа с основной и дополнительной литературой	4
Итого по разделу				4
Раздел 4	6.	Переменные сегментирования рынка корпоративных продаж.	Подготовка реферативного доклада	6
Итого по разделу				6
Раздел 5	7.	Методы, используемые в ценообразовании.	Работа с основной и дополнительной литературой	4
	8.		Подготовка по заданиям для самостоятельного индивидуального исполнения	4
Итого по разделу				8
Итого по разделу				30

Вид занятия: лекция, практические работы, самостоятельная работа.

Учебно-наглядные пособия: презентации, электронное методическое пособие.

5. Примерная тематика курсовых работ.

В соответствии с учебным планом не предусмотрены.

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

6.1. Обеспеченность обучающихся учебниками, учебными пособиями

№ п/п	Наименование учебника, учебного пособия	Автор	Год издания	Кол-во экземпляров	Электронная версия	Место размещения электронной версии
Основная литература						
1.	Управление конкурентоспособностью и инновационное предпринимательство.	Миронова Д.Ю., Помазкова Е.Е	2021	1	+	Кафедра БИиИТ
2.	Библиотеки передового опыта и парадоксы управления ИТ	Черняк Л.	2005	1	+	Кафедра БИиИТ
Дополнительная литература						
1.	Управление использованием Интернета	Анг Пенг Хва	2019	1	+	Кафедра БИиИТ

2.	. Серия учебников по ИКТР для молодежи Выпуск 1: Введение в ИКТ для развития	Уша Рани Вьясулу Редди	2011	1	+	Кафедра БИиИТ
Итого по дисциплине: % печатных изданий-100; % электронных- 100.						

6.2. Программное обеспечение и Интернет-ресурсы

- Офисные приложения: MS Excel
- Система дистанционного бизнес-образования малого и среднего предпринимательства – <http://businesslearning.ru/>
- Основы интернет-маркетинга – <https://stepik.org/course/4350/syllabus>
- Анг Пенг Хва Управление использованием Интернета. — <https://www.unapcict.org/sites/default/files/2019-09/Module%205%20Russian.pdf>
- Серия учебников по ИКТР — <https://www.unapcict.org/sites/default/files/inline-files/Primer%20Series%201%20Russian.pdf>

6.3. Методические указания и материалы по видам занятий.

Методические указания по выполнению практических работ. (электронный вариант).

7. Материально-техническое обеспечение дисциплины.

Компьютерные классы для проведения практических и лабораторных занятий, оборудованные выходом в Интернет.

8. Методические рекомендации по организации изучения дисциплины:

Компьютерные классы для проведения лабораторных занятий, оборудованные выходом в Интернет.

Университетский информационно-образовательный портал <http://moodle.spsu.ru/course/view.php?id=2385>

Техническое оборудование: компьютерный проектор и компьютер-ноутбук для чтения лекций.

9. Технологическая карта дисциплины¹

Курс 3 группа ЭФ21ДР62ЭБ1 семестр 5

Преподаватель-лектор – к.т.н., доцент Е. В. Саломатина

Преподаватели, ведущие практические занятия – к.т.н., доцент Е.В. Саломатина,

Кафедра Бизнес-информатики и информационных технологий

Балльно - рейтинговая система не используется на факультете.

¹ Модульно-рейтинговая система не введена.