



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова»



УТВЕРЖДАЮ
Директор ИЭУ
Е.С. Замбрицкая

30.04.2025 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

РЫНКИ ИКТ И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОДАЖ

Направление подготовки (специальность)
38.03.05 Бизнес-информатика

Направленность (профиль/специализация) программы
Аналитическая поддержка в управлении бизнес-процессами

Уровень высшего образования - бакалавриат

Форма обучения
очная

Институт/ факультет	Институт экономики и управления
Кафедра	Менеджмента и государственного управления
Курс	3
Семестр	6

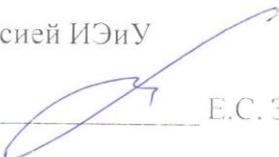
Магнитогорск
2025 год

Рабочая программа составлена на основе ФГОС ВО - бакалавриат по направлению подготовки 38.03.05 **Бизнес-информатика** (приказ Минобрнауки России от 29.07.2020 г. № 838)

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры Менеджмента и государственного управления
02.04.2025, протокол № 8

Зав. кафедрой  О.Л. Назарова

Рабочая программа одобрена методической комиссией ИЭиУ
30.04.2025 г. протокол № 4

Председатель  Е.С. Замбжицкая

Рабочая программа составлена:
доцент кафедры МиГУ, канд. экон. наук  Т.В. Майорова

Рецензент:
Директор ООО "БНЭО", канд. экон. наук  Ю.Н. Кондрух

Лист актуализации рабочей программы

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для реализации в 2026 - 2027 учебном году на заседании кафедры Менеджмента и государственного управления

Протокол от _____ 20__ г. № ____
Зав. кафедрой _____ О.Л. Назарова

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для реализации в 2027 - 2028 учебном году на заседании кафедры Менеджмента и государственного управления

Протокол от _____ 20__ г. № ____
Зав. кафедрой _____ О.Л. Назарова

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для реализации в 2028 - 2029 учебном году на заседании кафедры Менеджмента и государственного управления

Протокол от _____ 20__ г. № ____
Зав. кафедрой _____ О.Л. Назарова

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для реализации в 2029 - 2030 учебном году на заседании кафедры Менеджмента и государственного управления

Протокол от _____ 20__ г. № ____
Зав. кафедрой _____ О.Л. Назарова

1 Цели освоения дисциплины (модуля)

овладение способностью проводить моделирование, анализ и совершенствование бизнес-процессов и информационно-технологической инфраструктуры предприятия в интересах достижения его стратегических целей с использованием современных методов и программного инструментария

2 Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Дисциплина Рынки ИКТ и организация продаж входит в обязательную часть учебного плана образовательной программы.

Для изучения дисциплины необходимы знания (умения, владения), сформированные в результате изучения дисциплин/ практик:

Основы экономики и управления на предприятии

Теории управления экономическими системами

Управление маркетингом

Знания (умения, владения), полученные при изучении данной дисциплины будут необходимы для изучения дисциплин/практик:

Инструменты продвинутой бизнес-аналитики

Цифровые платформы в бизнесе

Управление цифровым продуктом и продуктовая аналитика

3 Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины (модуля) и планируемые результаты обучения

В результате освоения дисциплины (модуля) «Рынки ИКТ и организация продаж» обучающийся должен обладать следующими компетенциями:

Код индикатора	Индикатор достижения компетенции
ОПК-1	Способен проводить моделирование, анализ и совершенствование бизнес-процессов и информационно-технологической инфраструктуры предприятия в интересах достижения его стратегических целей с использованием современных методов и программного инструментария
ОПК-1.1	Осуществляет анализ, моделирование и совершенствование бизнес-процессов с использованием современных методологий и программного инструментария
ОПК-1.2	Выявляет потребности в ИТ-инфраструктуре, инициирует, планирует и осуществляет выполнения задач управления ИТ-инфраструктурой
ОПК-1.3	Разрабатывает рекомендации по совершенствованию бизнес-процессов и ИТ-инфраструктуры предприятия в интересах достижения его стратегических целей

4. Структура, объём и содержание дисциплины (модуля)

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетных единиц 108 академических часов, в том числе:

- контактная работа – 51,95 академических часов;
- аудиторная – 51 академических часов;
- внеаудиторная – 0,95 академических часов;
- самостоятельная работа – 56,05 академических часов;
- в форме практической подготовки – 0 академических часов;

Форма аттестации - зачет

Раздел/ тема дисциплины	Семестр	Аудиторная контактная работа (в академических часах)			Самостоятельная работа студента	Вид самостоятельной работы	Форма текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации	Код компетенции
		Лек.	лаб. зан.	практ. зан.				
1. 1								
1.1 Рынки информационных и коммуникационных услуг	6	8		17	26,05	Самостоятельное изучение учебной литературы, работа с электронными библиотеками, подготовка к выполнению контрольных работ	Текущий контроль выполнения практических заданий, контрольных работ	ОПК-1.1, ОПК-1.2, ОПК-1.3
Итого по разделу		8		17	26,05			
2. 2								
2.1 Организация продаж	6	9		17	30	Самостоятельное изучение учебной литературы, работа с электронными библиотеками, подготовка к выполнению контрольных работ	Текущий контроль выполнения практических заданий, контрольных работ	ОПК-1.1, ОПК-1.2, ОПК-1.3
Итого по разделу		9		17	30			
Итого за семестр		17		34	56,05		зачёт	
Итого по дисциплине		17		34	56,05		зачет	

5 Образовательные технологии

На сегодняшний день стали очевидны преимущества использования компьютера на лекционных и практических учебных занятиях. Объяснение нового материала с использованием презентаций, выполненных с помощью программ Microsoft Power Point и Microsoft Front Page, вызывает интерес у студентов, способствует лучшему усвоению материала. Использование компьютера на учебных занятиях позволяет преподавателю экономить время, опрашивать учащихся на каждом занятии, вести статистику опроса, выявлять западающие темы. Также одним из эффективных средств информационных технологий является электронный учебник.

Исходя из этого, более 20% всех занятий проводятся с применением информационных технологий.

Для обеспечения наибольшей эффективности образовательного процесса в курсе данной учебной дисциплины используются в процессе обучения передовые образовательные технологии:

- 1) традиционные образовательные технологии (информационная лекция, практические (лабораторные) занятия);
- 2) технология проблемного обучения (проблемная лекция, практические занятия в форме практикума, кейс-метода);
- 3) игровые технологии (ролевые и деловые игры);
- 4) технологии проектного обучения (творческий проект);
- 5) интерактивные технологии (семинар-дискуссия);
- 6) информационно-коммуникационные образовательные технологии (лекция-визуализация, практические занятия в форме презентации).

Лекционные занятия наряду с сообщением учебной информации предполагают и решение следующих дидактических задач: заинтересовать студентов изучаемой темой, раз-рушить неверные стереотипы, убедить в необходимости глубокого освоения материала, побудить к самостоятельному поиску и активной мыслительной деятельности, помочь совершить переход от теоретического уровня социально-экономического планирования в муниципальных образованиях к прикладным знаниям в данной области.

Проведение групповых (лабораторных и практических) занятий предполагает решение разнообразных дидактических задач: закрепление полученных знаний, формирование умения применять их на практике, совершенствование умения работать с информацией, анализировать, обобщать, принимать и обосновывать решения, аргументировано защищать собственные взгляды в дискуссии, взаимодействовать с другими членами группы в процессе разрешения конфликтных ситуаций.

6 Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся

Представлено в приложении 1.

7 Оценочные средства для проведения промежуточной аттестации

Представлены в приложении 2.

8 Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

а) Основная литература:

1. Наумов, В. Н. Рынки информационно-коммуникационных технологий и организация продаж : учебник / В. Н. Наумов. — Москва : ИНФРА-М, 2023. — 404 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — www.dx.doi.org/10.12737/21026. - ISBN 978-5-16-012042-3. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/2001668> (дата обращения: 14.05.2025). – Режим доступа: по подписке.

2. Соколов, Н. Е. Рынки информационных и коммуникационных технологий и

организация продаж : учебное пособие / Н. Е. Соколов. — Санкт-Петербург : ПГУПС, 2016. — 124 с. — ISBN 978-5-7641-0897-1. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/91097> (дата обращения: 14.05.2025). — Режим доступа: для авториз. пользователей.

б) Дополнительная литература:

1. Замятин, Н. В. Рынки информационно-коммуникационных технологий : учебное пособие / Н. В. Замятин. — Москва : ТУСУР, 2018. — 185 с. — Текст : электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/313553> (дата обращения: 15.05.2025). — Режим доступа: для авториз. пользователей.

в) Методические указания:

1. Заяц, О. А. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ по изучению дисциплины «Рынки ИКТ и организация продаж» для обучающихся по направлению подготовки 38.03.05 Бизнес-информатика / О. А. Заяц. – Волгоград : Волгоградский государственный аграрный университет, 2021. – 32 с.

г) Программное обеспечение и Интернет-ресурсы:

Программное обеспечение

Наименование ПО	№ договора	Срок действия лицензии
7Zip	свободно распространяемое ПО	бессрочно
MS Office 2007 Professional	№ 135 от 17.09.2007	бессрочно
FAR Manager	свободно распространяемое ПО	бессрочно
LibreOffice	свободно распространяемое ПО	бессрочно
Браузер Yandex	свободно распространяемое ПО	бессрочно
Linux Calculate	свободно распространяемое ПО	бессрочно

Профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Название курса	Ссылка
Национальная информационно-аналитическая система – Российский индекс научного цитирования (РИНЦ)	URL: https://elibrary.ru/project_risc.asp
Российская Государственная библиотека. Каталоги	https://www.rsl.ru/ru/4readers/catalogues/
Электронные ресурсы библиотеки МГТУ им. Г.И. Носова	https://host.megaprolib.net/MP0109/Web
Международная реферативная и полнотекстовая справочная база данных научных изданий «Springer Nature»	https://www.nature.com/siteindex

9 Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля)

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает:

1. Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа: мультимедийные средства хранения, передачи и представления информации.

2. Учебные аудитории для проведения практических занятий, лабораторных занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации:

мультимедийные средства хранения, передачи и представления информации; комплекс тестовых заданий для проведения промежуточных и рубежных контролей.

3. Помещения для самостоятельной работы обучающихся: персональные компьютеры с пакетом MS Office, выходом в Интернет и с доступом в электронную информационно-образовательную среду университета

4. Помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования: шкафы для хранения учебно-методической документации, учебного оборудования и учебно-наглядных пособий.

Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся

По дисциплине «Рынки ИКТ и организация продаж» предусмотрена аудиторная и внеаудиторная самостоятельная работа обучающихся.

Аудиторная самостоятельная работа студентов предполагает выполнение практических заданий на практических занятиях.

Примерные задания для аудиторной и внеаудиторной самостоятельной работы обучающихся:

Практическое занятие № 1. Российский рынок ИКТ технологий

Задание:

1. Проведите анализ выбранного сектора российского рынка ИКТ-технологий с использованием существующих материалов (аналитическое изучение)
2. Подготовьте отчет с описанием выполнения задания.

Практическое занятие № 2. Анализ российского рынка горизонтальных бизнес-приложений

Задание:

1. Проанализируйте структуру и объём платёжеспособного спроса российского рынка горизонтальных бизнес-приложений по различным сегментам (ERP, CRM, SCM, BI, документооборот).
2. Подготовьте отчет с описанием выполнения задания.

Практическое занятие № 3. Анализ российского рынка вертикальных бизнес-приложений

Задание:

1. Проанализируйте структуру и объём платёжеспособного спроса российского рынка вертикальных бизнес-приложений (информационные системы торговых компаний, биллинговые системы в деятельности операторов связи, банковские системы).
2. Подготовьте отчет с описанием выполнения задания.

Практическое занятие № 4. Анализ российского рынка труда в ИТ отрасли

Задание:

1. Проведите анализ соотношения спрос/предложение и диапазона заработной платы по выбранной ИТ-специальности для основных регионов РФ
2. Подготовьте отчет с описанием выполнения задания.

Практическое занятие № 5. Разработка коммерческого предложения ИТ продукта

Задание:

1. Разработайте коммерческое предложение по созданию выбранного ИТ-продукта с анализом рынка, планом создания и коммерциализации.
2. Создайте презентацию продукта
3. Подготовьте отчет с описанием выполнения задания.

Оценочные средства для проведения промежуточной аттестации

а) Планируемые результаты обучения и оценочные средства для проведения промежуточной аттестации:

Код индикатора	Индикатор достижения компетенции	Оценочные средства
ОПК-1 Способен проводить моделирование, анализ и совершенствование бизнес-процессов и информационно-технологической инфраструктуры предприятия в интересах достижения его стратегических целей с использованием современных методов и программного инструментария		
ОПК-1.1	Осуществляет анализ, моделирование и совершенствование бизнес-процессов с использованием современных методологий и программного инструментария	<p>Теоретические вопросы:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 Анализ рынка и практики применения вертикальных бизнес-приложений. 2 Анализ рынка и практики применения горизонтальных бизнес-приложений 3 Анализ рынка и практики применения систем автоматизации производства 4 Особенности продажи решений и серверов 5 Особенности построения партнерской маркетинговой сети и продаже решений
ОПК-1.2	Выявляет потребности в ИТ-инфраструктуре, инициирует, планирует и осуществляет выполнение задач управления ИТ-инфраструктурой	<p>Практические задания:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.Провести анализ выбранного сектора российского рынка ИКТ-технологий с использованием существующих материалов (аналитическое изучение) 2.Провести анализ структуры и объема платежеспособного спроса российского рынка горизонтальных бизнес-приложений по различным сегментам (ERP, CRM, SCM, документооборот)
ОПК-1.3	Разрабатывает рекомендации по совершенствованию бизнес-процессов и ИТ-инфраструктуры предприятия в интересах достижения его стратегических целей	<p>Практические задания:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Организационно-управленческие решения в области вертикальных бизнес-приложений (информационные системы торговых компаний, биллинговые системы в деятельности операторов связи, банковские системы) 2. Разработка коммерческого предложения по созданию выбранного ИТ-продукта с анализом рынка планом создания и коммерциализацией

б) Порядок проведения промежуточной аттестации, показатели и критерии оценивания:

Аттестация по дисциплине «Рынки ИКТ и организация продаж» включает практические задания, выявляющие степень сформированности умений и владений, проводится в форме зачета.

Зачет по данной дисциплине проводится по результатам текущего контроля успеваемости.

Показатели и критерии оценивания зачета:

– на оценку «зачтено» – обучающийся демонстрирует сформированность компетенций - знание учебного материала, навыки выполнения практические заданий, умение оперировать знаниями и навыками

– на оценку «не зачтено» – обучающийся не может показать знания на уровне вос-произведения и объяснения информации, не может показать интеллектуальные навыки решения простых задач.

Примерный перечень вопросов для подготовки к зачету

1. Методы анализа рынков.
2. Методика поиска, обработки и представления данных о рынке ИКТ.
3. Основные источники информации о рынке ИКТ.
4. Рынки ИКТ.
5. Эволюция рынка ИТ.
6. Методы анализа рынка ИТ.
7. Основные тенденции развития рынка ИТ.
8. Прогноз перспективных для России ИТ-технологий.
9. Компании, производящие аналитические оценки ИКТ-рынков
10. Объем и динамика роста рынка ИКТ
11. Основные технологические факторы развития
12. Основные бизнес-факторы развития.
13. Технологические аспекты анализа.
14. Отраслевые аспекты анализа.
15. Страноведческие аспекты анализа.
16. Анализ поставщиков товаров и услуг.
17. Рынок горизонтальных бизнес-приложений
18. Бизнес-приложение ERP
19. Бизнес-приложение CRM
20. Бизнес-приложение SCM
21. Бизнес-приложение BI
22. Бизнес-приложение для документооборота.
23. Рынок вертикальных бизнес-приложений
24. Информационные системы торговых компаний.
25. Билинговые системы в деятельности операторов связи.
26. Банковские системы.
27. Рынок систем автоматизации производства.
28. Рынок системной интеграции
29. Рынок бизнес-консалтинга
30. Рынок ИТ-консалтинга.
31. Рынок труда в отрасли ИТ
32. Организация продаж в области ИТ.
33. Стратегия компании, ее маркетинга и продаж.
34. Методология и особенности продажи решений и сервисов.
35. Построение партнерской маркетинговой сети и продаже решений.
36. Построение отделов маркетинга и продаж и методики эффективных продаж.
37. Групповые презентации коммерческих предложений.