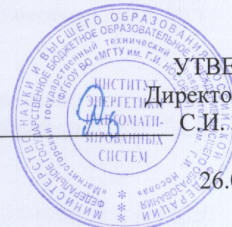




МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

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



УТВЕРЖДАЮ  
Директор ИЭиАС  
С.И. Лукьянов

26.02.2020 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

***РЫНКИ ИКТ И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОДАЖ***

Направление подготовки (специальность)  
38.03.05 БИЗНЕС-ИНФОРМАТИКА

Уровень высшего образования - бакалавриат  
Программа подготовки - академический бакалавриат

Форма обучения  
очная

Институт/ факультет	Институт энергетики и автоматизированных систем
Кафедра	Бизнес-информатики и информационных технологий
Курс	4
Семестр	7


Магнитогорск  
2020 год

Рабочая программа составлена на основе ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.05 БИЗНЕС-ИНФОРМАТИКА (уровень бакалавриата) (приказ Минобрнауки России от 11.08.2016 г. № 1002)


Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры Бизнес-информатики и информационных технологий 11.02.2020, протокол № 6

Зав. кафедрой  Г.Н. Чусавитина

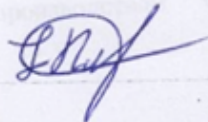
Рабочая программа одобрена методической комиссией ИЭиАС 26.02.2020 г. протокол № 5

Председатель  С.И. Лукьянов

Рабочая программа составлена:  
доцент кафедры БИиИТ, канд. пед. наук

 А.Н. Старков

Рецензент:  
Зам. директора по ИТ  
отдела администрации  
ООО «Парадокс»,

 П.Л. Макашов

## Лист актуализации рабочей программы

---

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для реализации в 2021 - 2022 учебном году на заседании кафедры Бизнес-информатики и информационных

Протокол от \_\_\_\_\_ 20\_\_ г. № \_\_\_\_  
Зав. кафедрой \_\_\_\_\_ Г.Н. Чусавитина

---

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для реализации в 2022 - 2023 учебном году на заседании кафедры Бизнес-информатики и информационных

Протокол от \_\_\_\_\_ 20\_\_ г. № \_\_\_\_  
Зав. кафедрой \_\_\_\_\_ Г.Н. Чусавитина

---

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для реализации в 2023 - 2024 учебном году на заседании кафедры Бизнес-информатики и информационных

Протокол от \_\_\_\_\_ 20\_\_ г. № \_\_\_\_  
Зав. кафедрой \_\_\_\_\_ Г.Н. Чусавитина

---

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для реализации в 2024 - 2025 учебном году на заседании кафедры Бизнес-информатики и информационных

Протокол от \_\_\_\_\_ 20\_\_ г. № \_\_\_\_  
Зав. кафедрой \_\_\_\_\_ Г.Н. Чусавитина

### 1 Цели освоения дисциплины (модуля)

Целями освоения дисциплины (модуля) «Рынки ИКТ и организация продаж» являются: сформировать у студентов знания основ организации рынков ИКТ, управления производством и реализацией информационных ресурсов, основных особенностей маркетинга программных продуктов (ПП), информационных продуктов и услуг.

### 2 Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

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

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

Анализ больших данных

Управление процессами жизненного цикла информационных систем

Основы электронного бизнеса

Технологическое предпринимательство в сфере ИКТ

Бизнес и инновации в сфере ИКТ

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

Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена

Интернет-маркетинг и реклама

\*Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты

Основы научно-исследовательской работы в сфере ИКТ

### 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:

Структурный элемент компетенции	Планируемые результаты обучения
ПК-2 проведение исследования и анализа рынка информационных систем и информационно-коммуникативных технологий	
Знать	<ul style="list-style-type: none"><li>– Терминологию, основные понятия и определения;</li><li>– историю возникновения и развития современное состояние рынков ИКТ;</li><li>– возможности использования ИС и ИКТ;</li><li>– особенности рынка ИКТ и организации продаж;</li><li>– составляющие рынка информационно-коммуникационных технологий;</li><li>– об основных источниках информации относительно рынка информационно-коммуникационных технологий;</li><li>– методы проведения анализа рынка информационно-коммуникационных технологий;</li><li>– основные подходы к ценообразованию на рынке информационных продуктов;</li><li>– методы оценки эффективности инвестиций в информационные технологии</li></ul>

Уметь	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Пользоваться понятийным аппаратом.</li> <li>– Анализировать маркетинговую, статистическую и технологическую информацию в области ИКТ.</li> <li>– Организовывать маркетинговое исследование в Интернете.</li> <li>– Применять методики сбора, обработки и представления информации о том или ином сегменте рынка информационно-коммуникационных технологий.</li> <li>– Анализировать варианты вывода или продвижения продукции на рынке информационно-коммуникационных технологий.</li> </ul>
Владеть	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Навыками самостоятельного овладения новыми знаниями в области рынка информационно-коммуникационных технологий, использовать современные образовательные технологии.</li> <li>– Способностью проводить обследование организаций, выявлять информационные потребности пользователей, формировать требования к информационной системе.</li> <li>– Способностью осуществлять презентацию информационной системы и начальное обучение пользователей.</li> <li>– Способностью осуществлять и обосновывать выбор проектных решений по видам обеспечения информационных систем</li> </ul>

#### 4. Структура, объём и содержание дисциплины (модуля)

Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 зачетных единиц 144 акад. часов, в том числе:

- контактная работа – 51,1 акад. часов;
- аудиторная – 48 акад. часов;
- внеаудиторная – 3,1 акад. часов
- самостоятельная работа – 57,2 акад. часов;
- подготовка к экзамену – 35,7 акад. часа

Форма аттестации - экзамен

Раздел/ тема дисциплины	Семестр	Аудиторная контактная работа (в акад. часах)			Самостоятельная работа студента	Вид самостоятельной работы	Форма текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации	Код компетенции
		Лек.	лаб. зан.	практ. зан.				
1. ИКТ-рынок								
1.1 Рынок информационных товаров и услуг	7	2	4		8	Проработка теоретических материалов. Подготовка к лабораторному занятию	Опрос, подготовка и оформление лабораторной работы	ПК-2
1.2 Состояние мирового рынка информационных товаров и услуг		2	4		8	Проработка теоретических материалов. Подготовка к лабораторному занятию	Опрос, подготовка и оформление лабораторной работы	ПК-2
1.3 Состояние российского рынка информационных товаров и услуг		2	4		8	Проработка теоретических материалов. Подготовка к лабораторному занятию	Опрос, подготовка и оформление лабораторной работы	ПК-2
Итого по разделу		6	12		24			
2. Организация продаж в области информационных технологий								
2.1 Развитие компании, эволюция ее маркетинга и продаж	7	2	5		8	Проработка теоретических материалов. Подготовка к лабораторному занятию	Опрос, подготовка и оформление лабораторной работы	ПК-2
2.2 Методология продажи решений и услуг		3	5/4И		8	Проработка теоретических материалов. Подготовка к лабораторному занятию	Опрос, подготовка и оформление лабораторной работы	ПК-2

2.3 Построение партнерской сети по продаже решений		2	5/5И		8	Проработка теоретических материалов. Подготовка к лабораторному занятию	Опрос, подготовка и оформление лабораторной работы	ПК-2
2.4 Построение отделов по продажам и техники эффективных продаж		3	5/5И		9,2	Проработка теоретических материалов. Подготовка к лабораторному занятию	Опрос, подготовка и оформление лабораторной работы	ПК-2
Итого по разделу		10	20/14И		33,2			
Итого за семестр		16	32/14И		57,2		экзамен	
Итого по дисциплине		16	32/14И		57,2		экзамен	ПК-2

## **5 Образовательные технологии**

При проведении занятий и организации самостоятельной работы студентов используются:

Традиционные технологии обучения, предполагающие передачу информации в готовом виде, формирование учебных умений по образцу: лекция-изложение, лекция-объяснение, лабораторные работы, контрольная работа и др.

Использование традиционных технологий обеспечивает ориентирование студента в потоке информации, связанной с различными подходами к определению сущности, со-держания, методов, форм развития и саморазвития личности; самоопределение в выборе оптимального пути и способов личностно-профессионального развития; систематизацию знаний, полученных студентами в процессе аудиторной и самостоятельной работы. Лабораторные занятия обеспечивают развитие и закрепление умений и навыков определения целей и задач саморазвития, а также принятия наиболее эффективных решений по их реализации.

Интерактивные формы обучения, предполагающие организацию обучения как продуктивной творческой деятельности в режиме взаимодействия студентов друг с другом и с преподавателем

Использование интерактивных образовательных технологий способствует повышению интереса и мотивации учащихся, активизации мыслительной деятельности и творческого потенциала студентов, делает более эффективным усвоение материала, позволяет индивидуализировать обучение и ввести экстренную коррекцию знаний.

При проведении лабораторных занятий используются групповая работа, технология коллективной творческой деятельности, технология сотрудничества, ролевая игра, обсуждение проблемы в форме дискуссии, дебаты, круглый стол. Данные технологии обеспечивают высокий уровень усвоения студентами знаний, эффективное и успешное овладение умениями и навыками в предметной области, формируют познавательную потребность и необходимость дальнейшего самообразования, позволяют активизировать исследователь-скую деятельность, обеспечивают эффективный контроль усвоения знаний.

## **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 (модуля)**

### **а) Основная литература:**

Наумов, В. Н. Рынки информационно-коммуникационных технологий и организация продаж : учебник / В. Н. Наумов. — Москва : ИНФРА-М, 2021. — 404 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN 978-5-16-012042-3. - Текст : электронный. - Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/1167893>.

Старков А. Н. Сетевая экономика [Электронный ресурс] : учебное пособие / А. Н. Старков, Е. В. Сторожева ; МГТУ. - Магнитогорск : МГТУ, 2017. - 107 с. : табл., схемы. - Режим доступа: <https://magtu.informsystema.ru/uploader/fileUpload?name=3497.pdf&show=dcatalogues/1/1514302/3497.pdf&view=true>. - Макрообъект.

### **б) Дополнительная литература:**

Алексеева, М. Б. Анализ инновационной деятельности : учебник и практикум для вузов / М. Б. Алексеева, П. П. Ветренко. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 303 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-00483-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/450657>.



Гаврилов, Л. П. Организация коммерческой деятельности: электронная коммерция : учебное пособие для среднего профессионального образования / Л. П. Гаврилов. — 3-е изд., доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 477 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-12180-3. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/447001>.

Сторожева Е. В. Бизнес в сети [Электронный ресурс] : учебное пособие / Е. В. Сторожева, А. Н. Старков ; МГТУ. - Магнитогорск : МГТУ, 2017. - 1 электрон. опт. диск. - Режим доступа: <https://magtu.informsystema.ru/uploader/fileUpload?name=3377.pdf&show=dcatalogues/1/1139232/3377.pdf&view=true>. - Макрообъект. - ISBN 978-5-9967-1086-7.

#### в) Методические указания:

1. Методические указания в Приложении 3 к рабочей программе
2. Сторожева, Е. В. Методики оценки эффективности электронного бизнеса: учебное пособие / Е. В. Сторожева; МГТУ. - Магнитогорск: МГТУ, 2016. - 1 электрон. опт. диск (CD-ROM). - Загл. с титул. экрана. - URL: <https://magtu.informsystema.ru/uploader/fileUpload?name=2724.pdf&show=dcatalogues/1/1132059/2724.pdf&view=true> (дата обращения: 25.09.2020). - Макрообъект. - Текст: электронный. - Сведения доступны также на CD-ROM.
3. Чернова, Е. В. Анализ поведения потребителей в коммерческих информационных сетях: учебное пособие / Е. В. Чернова; МГТУ. - Магнитогорск: МГТУ, 2017. - 131 с.: ил., табл., схемы. - URL: <https://magtu.informsystema.ru/uploader/fileUpload?name=2706.pdf&show=dcatalogues/1/1131767/2706.pdf&view=true> (дата обращения: 25.09.2020). - Макрообъект. - Текст: электронный. - Имеется печатный аналог

#### г) Программное обеспечение и Интернет-ресурсы:

##### Программное обеспечение

Наименование ПО	№ договора	Срок действия лицензии
MS Windows 7 Professional(для классов)	Д-1227-18 от 08.10.2018	11.10.2021
MS Office 2007 Professional	№ 135 от 17.09.2007	бессрочно
7Zip	свободно распространяемое	бессрочно
Браузер Mozilla Firefox	свободно распространяемое ПО	бессрочно

##### Профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Название курса	Ссылка
Электронная база периодических изданий East View Information Services, ООО «ИВИС»	<a href="https://dlib.eastview.com/">https://dlib.eastview.com/</a>
Национальная информационно-аналитическая система – Российский индекс научного цитирования (РИНЦ)	URL: <a href="https://elibrary.ru/project_risc.asp">https://elibrary.ru/project_risc.asp</a>
Поисковая система Академия Google (Google Scholar)	URL: <a href="https://scholar.google.ru/">https://scholar.google.ru/</a>
Информационная система - Единое окно доступа к информационным ресурсам	URL: <a href="http://window.edu.ru/">http://window.edu.ru/</a>
Российская Государственная библиотека. Каталоги	<a href="https://www.rsl.ru/ru/4readers/catalogues/">https://www.rsl.ru/ru/4readers/catalogues/</a>
Электронные ресурсы библиотеки МГТУ им. Г.И. Носова	<a href="http://magtu.ru:8085/marcweb2/Default.asp">http://magtu.ru:8085/marcweb2/Default.asp</a>

Федеральный образовательный портал – Экономика. Социология. Менеджмент	<a href="http://ecsocman.hse.ru/">http://ecsocman.hse.ru/</a>
Университетская информационная система РОССИЯ	<a href="https://uisrussia.msu.ru">https://uisrussia.msu.ru</a>
Международная наукометрическая реферативная и полнотекстовая база данных научных изданий «Web of science»	<a href="http://webofscience.com">http://webofscience.com</a>
Международная реферативная и полнотекстовая справочная база данных научных изданий «Scopus»	<a href="http://scopus.com">http://scopus.com</a>
Международная база полнотекстовых журналов Springer Journals	<a href="http://link.springer.com/">http://link.springer.com/</a>
Международная коллекция научных протоколов по различным отраслям знаний Springer Protocols	<a href="http://www.springerprotocols.com/">http://www.springerprotocols.com/</a>
Архив научных журналов «Национальный электронно-информационный концорциум» (НП НЭИКОН)	<a href="https://archive.neicon.ru/xmlui/">https://archive.neicon.ru/xmlui/</a>

### **9 Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля)**

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает:

Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа: Персональный компьютер (или ноутбук) с пакетом MS Office, с выходом в Интернет и с доступом в электронную информационно-образовательную среду университета. Доска, мультимедийный проектор, экран.

Учебные аудитории для проведения лабораторных занятий: Персональные компьютеры с пакетом MS Office, Office Visio Prof 2007, с выходом в Интернет и с доступом в электронную информационно-образовательную среду университета. Браузер Firefox.

Аудитории для самостоятельной работы: компьютерные классы; читальные залы библиотеки: Персональные компьютеры с пакетом MS Office, Office Visio Prof 2007, с выходом в Интернет и с доступом в электронную информационно-образовательную среду университета. Браузер Firefox.

Аудитории для групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации: Персональные компьютеры с пакетом MS Office, Office Visio Prof 2007, с выходом в Интернет и с доступом в электронную информационно-образовательную среду университета. Браузер Firefox.

Аудитория для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования № 086: Мебель для хранения и обслуживания оборудования (шкафы, столы), учебно-методические материалы, компьютеры, ноутбуки, принтеры.

## Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов

Аудиторная самостоятельная работа студентов на лабораторных занятиях осуществляется под контролем преподавателя в виде решения индивидуальных задач.

Внеаудиторная самостоятельная работа студентов осуществляется в виде изучения литературы по соответствующему разделу с проработкой материала и выполнения домашних заданий с консультациями преподавателя.

По дисциплине предусмотрена аудиторная и внеаудиторная самостоятельная работа.

Аудиторная самостоятельная работа предполагает выполнение работ на лекциях и лабораторных работах.

Для полного освоения дисциплины и формирования компетенций студент должен в полном объеме выполнять предоставляемые задания. Выполняя задания студент должен использовать учебную и научную литературу.

В силу особенностей индивидуального режима подготовки каждого студента, представляется, что такое планирование должно осуществляться студентом самостоятельно, с учетом индивидуальных рекомендаций и советов преподавателей дисциплины в соответствии с вопросами и обращениями студентов при встречающихся сложностях в подготовке и освоении

Подготовка к семинарскому или практическому занятию включает 2 этапа:

1-й – организационный;

2-й - закрепление и углубление теоретических знаний.

На первом этапе студент планирует свою самостоятельную работу, которая включает:

- уяснение задания на самостоятельную работу;

- подбор рекомендованной литературы;

- составление плана работы, в котором определяются основные пункты предстоящей

подготовки.

Составление плана дисциплинирует и повышает организованность в работе, а как следствие - приводит к наиболее плодотворному результату.

Второй этап включает непосредственную подготовку студента к занятию.

В качестве исходного материала, основы для усвоения предмета представляется важным опираться на лекционные материалы.

На основе полученных на лекционных занятиях знаний представляется далее актуальным и полезным ознакомиться с содержанием основной литературы, дополнительной литературы, новых публикаций в периодических изданиях: журналах, газетах и т.д. При этом важно учитывать рекомендации преподавателя и требования учебной программы.

В ходе самостоятельной работы рекомендуется дорабатывать свой конспект лекции, делая в нем соответствующие записи из литературы, рекомендованной преподавателем и предусмотренной учебной программой.

Записи имеют первостепенное значение для самостоятельной работы студентов. Они помогают понять построение изучаемого материала, выделить основные положения, проследить их логику.

Ведение записей способствует превращению чтения в активный процесс, мобилизует, наряду со зрительной, и моторную память. Следует помнить: у студента, систематически ведущего записи, создается свой индивидуальный фонд подсобных материалов для быстрого повторения прочитанного, для мобилизации накопленных знаний. Особенно важны и полезны записи тогда, когда в них находят отражение мысли, возникшие при самостоятельной работе.

В процессе подготовки к занятиям рекомендуется взаимное обсуждение материала, во время которого закрепляются знания, а также приобретает практика в изложении и разъяснении полученных знаний, развивается речь.

При необходимости следует обращаться за консультацией к преподавателю. Идя на консультацию, необходимо хорошо продумать вопросы, которые требуют разъяснения.

На основе проделанной работы следует подготовить тезисы для выступлений по всем учебным вопросам, выносимым на практическое или семинарское занятие, а также составить план-конспект своего выступления и продумать примеры с целью обеспечения тесной связи изучаемой теории с реальной жизнью.

Своевременное и качественное выполнение самостоятельной работы базируется на соблюдении настоящих рекомендаций и изучении необходимой литературы.

Методические рекомендации студентам по изучению рекомендованной литературы:

Прежде всего, студент должен освоить издания из списка основной литературы к дисциплине.

Кроме того следует использовать следующую научную литературу:

- монографии (научные книги по специальным темам);
- научные статьи журналов;
- статьи в сборниках научных трудов;
- статьи в материалах научных конференций;
- рецензии на опубликованные монографии и научные статьи;
- авторефераты диссертаций;
- аннотации монографий иностранных авторов в реферативных сборниках и пр.

Для поиска литературы следует использовать:

- предметные и систематические каталоги библиотек;
- библиографические указатели;
- реферативные журналы;
- указатели опубликованных в журналах статей и материалов.

Кроме этого, нужно использовать литературу, указываемую авторами научных работ в подстрочных сносках на страницах книг (журналов) или в помещенных в конце книги (статьи) примечаниях, списке литературы, библиографиях.

Для поиска необходимой литературы следует обращаться к библиотечным ресурсам Института, общественных библиотек.

Методические рекомендации по подготовке рефератов

Подготовка рефератов направлена на развитие и закрепление у студентов навыков самостоятельного глубокого, творческого и всестороннего анализа научной, методической и другой литературы по актуальным проблемам дисциплины; на выработку навыков и умений грамотно и убедительно излагать материал, четко формулировать теоретические обобщения, выводы и практические рекомендации.

Готовясь к докладу или реферативному сообщению, студенту необходимо обращаться за методической помощью к преподавателю.

Этапы работы над рефератом

1. По согласованию с преподавателем сформулируйте тему. Тема должна быть не только актуальной по своему значению, но оригинальной, интересной по содержанию.
2. Подберите и изучите основные источники по теме (как правило, не менее 8-10).
3. Составьте библиографию.
4. Обработайте и систематизируйте информацию.
5. Разработайте план реферата.
6. Напишите реферат.
7. Выступите с результатами исследования в аудитории на практическом занятии, заседании предметного кружка, студенческой научно-практической конференции.

Содержание работы должно отражать:

- знание современного состояния проблемы;
- обоснование выбранной темы;
- использование известных результатов и фактов;
- полноту цитируемой литературы, ссылки на работы ученых, занимающихся данной проблемой;
- актуальность поставленной проблемы;
- материал, подтверждающий научное, либо практическое значение в настоящее время.

Не позднее, чем за 2 дня до защиты или выступления реферат представляется на рецензию преподавателю. Оценка выставляется при наличии рецензии и после защиты реферата. Работа представляется в отдельной папке.

Объем реферата – 10-20 страниц текста, оформленного в соответствии с требованиями (объем зависит от выбранной тематики и уточняется преподавателем).

Требования к тексту.

Реферат выполняется на стандартных страницах белой бумаги формата А-4 (верхнее, нижнее поля – 2 см, правое поле – 1,5 см; левое – 3 см).

Текст печатается шрифтом Times New Roman (размер шрифта – 14 кегль). Заголовки – полужирным шрифтом Times New Roman (размер шрифта – 14 кегль).

Интервал между строками – полуторный.

Текст оформляется на одной стороне листа.

Формулы, схемы, графики вписываются черной пастой (тушью), либо выполняются на компьютере.

Типовая структура реферата.

1. Титульный лист.
2. План (простой или развернутый с указанием страниц реферата).
3. Введение.
4. Основная часть.
5. Заключение.
6. Список литературы.
7. Приложения (карты, схемы, графики, диаграммы, рисунки, фото и т.д.).

Требования к оформлению разделов реферата.

Титульный лист должен содержать:

- название образовательного учреждения;
- название дисциплины, в рамках которой проводится исследование;
- тему реферата;
- сведения об авторе;
- сведения о руководителе;
- наименование населенного пункта;
- год выполнения работы.

Верхнее, нижнее поля – 2 см; правое поле – 1,5 см; левое – 3 см; текст выполняется полужирным шрифтом Times New Roman; размер шрифта – 14 кегль; размер шрифта для обозначения темы реферата 14 кегль.

Введение имеет цель ознакомить читателя с сущностью излагаемого вопроса, с современным состоянием проблемы. В данном разделе должна быть четко сформулирована цель и задачи работы. Ознакомившись с введением, читатель должен ясно представить себе, о чем дальше пойдет речь. Объем введения – не более 1 страницы. Умение кратко и по существу излагать свои мысли – это одно из достоинств автора. Иллюстрации в раздел «Введение» не помещаются.

Основная часть. Следующий после «Введения» раздел должен иметь заглавие, выражающее основное содержание реферата, его суть. Главы основной части реферата должны соответствовать плану реферата (простому или развернутому) и указанным в плане страницам реферата. В этом разделе должен быть подробно представлен материал, полученный в ходе изучения различных источников информации (литературы). Все сокращения в тексте должны быть расшифрованы. Ссылки на авторов цитируемой литературы должны соответствовать номерам, под которыми они идут по списку литературы. Нумерация страниц реферата и приложений производится внизу посередине арабскими цифрами без знака «№». Титульный лист считается первым, но не нумеруется. Страница с планом, таким образом, имеет номер «2».

Заключение. Формулировка его требует краткости и лаконичности. В этом разделе должна содержаться информация о том, насколько удалось достичь поставленной цели, значимость выполненной работы, предложения по практическому использованию результатов, возможное дальнейшее продолжение работы.

Список литературы. Имеются в виду те источники информации, которые имеют прямое отношение к работе и использованы в ней. При этом в самом тексте работы должны быть обозначены номера источников информации, под которыми они находятся в списке литературы, и на которые ссылается автор. Эти номера в тексте работы заключаются в квадратные скобки, рядом через запятую указываются страницы, которые использовались как источник информации, например: [1, С.18]. В списке литературы квадратные скобки не ставятся. Оформляется список использованной литературы со всеми выходными данными. Он оформляется по алфавиту и имеет сквозную нумерацию арабскими цифрами.

Приложения (карты, схемы, графики, диаграммы, рисунки, фото и т.д.). Для иллюстраций могут быть отведены отдельные страницы. В этом случае они (иллюстрации) оформляются как

приложение и выполняются на отдельных страницах. Нумерация приложений производится в правом верхнем углу арабскими цифрами без знака «№».

Рецензия преподавателя на реферат.

Рецензия может содержать информацию руководителя об актуальности данной работы, изученной литературе, проведенной работе учащегося при подготовке реферата, периоде работы, результате работы и его значимости, качествах, проявленных автором реферата. Рецензия подписывается преподавателем.

Требования к защите реферата.

Реферат допускается к защите только с рецензией преподавателя.

Защита продолжается в течение 5-10 минут по плану:

- актуальность темы, обоснование выбора темы;
- краткая характеристика изученной литературы и краткое содержание реферата;
- выводы по теме реферата с изложением своей точки зрения.

Автору реферата по окончании представления реферата преподавателем и студентами могут быть заданы вопросы по теме реферата.

### **Примерная тематика рефератов**

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

#### ***Примерные индивидуальные задания:***

1. Определить понятие информационного контура предприятия и информационной системы.
2. Выявить разновидности информационных технологий
3. Рассмотреть структуру информационного рынка России
4. Выяснить факторы, влияющие на информационную безопасность
5. Изучить основные формы предприятий на рынке ИКТ
6. Рассмотреть специфику методов анализа рынка ИКТ
7. Описать основные подходы к ценообразованию на рынке информационных технологий

8. Выявить специфику маркетинга на рынке ИКТ
9. Рассмотреть современные технологии продаж

***Перечень тем и заданий для подготовки к экзамену:***

1. Возможности на современном Российском рынке ИТ
2. IDC –в мире, в регионе и в стране
3. Российский рынок ИТ –структура затрат
4. Рост ИТ рынков в странах BRIC
5. Составляющие рынка ИТ -классификация IDC
6. Соотношение между базовыми и экстрактивными сегментами рынка
7. ИТ-услуги по созданию решений
8. Основные потребители ИТ в России
9. Основные потребители ИТ в странах ЕС и США
10. Изменения структуры рынка ИТ-услуг
11. Рост рынка бизнес приложений
12. Пиратское ПО. Доля пиратского ПО и его влияние на спрос и предложение на рынке ИТ
13. Тенденции изменения структуры рынка ИТ-услуг
14. Прогнозы роста расходов на ИТ-услуги и продукты
15. Рост рынка бизнес приложений
16. Услуги по созданию бизнес решений
17. Структура ИТ рынков –оборудование vs ПО vs ИТ услуги
18. Определение и виды ИТ-консалтинга
19. Методы ИТ-консалтинга
20. Формирование отрасли услуг в области информационных технологий
21. Понятие и основные виды ИТ-услуг
22. Формы предоставления ИТ-услуг
23. Роль крупнейших ТНК на рынке ИТ-услуг
24. Организация мирового рынка отдельных видов ИТ-услуг
25. Территориальная и внутриотраслевая структуры рынка ИТ-услуг
26. Мировой рынок ИТ-аутсорсинга
27. Мировой рынок аутсорсинга бизнес-процессов
28. Региональные особенности развития рынка ИТ-услуг
29. Крупнейшие региональные рынки ИТ-услуг
30. Современное состояние и перспективы развития рынка ИТ-услуг в Российской Федерации
31. Обзор мирового опыта применения процедур сертификации в сфере ИКТ
32. Разработка механизма аутсорсинга административно-управленческих процессов органов государственной власти
33. Обзор государственной политики развития ИКТ
34. Информационные продукты, услуги, решения для предпринимателей: состояние и перспективы развития
35. Проблемы стимулирования развития информационно-коммуникационных технологий
36. Международные организации и программы в области развития ИКТ
37. Концепция регулирования рынка ИКТ и содействия внешнеэкономической деятельности предприятий сектора
38. Информационные технологии в управлении бизнесом
39. Интернет-магазины в системе международного глобального маркетинга

**7 Оценочные средства для проведения промежуточной аттестации**

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

Структурный элемент компетенции	Планируемые результаты обучения	Оценочные средства
<b>ПК-2 проведение исследования и анализа рынка информационных систем и информационно-коммуникативных технологий</b>		
Знать	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Терминологию, основные понятия и определения;</li> <li>– историю возникновения и развития современное состояние рынков ИКТ;</li> <li>– возможности использования ИС и ИКТ;</li> <li>– особенности рынка ИКТ и организации продаж;</li> <li>– составляющие рынка информационно-коммуникационных технологий;</li> <li>– об основных источниках информации относительно рынка информационно-коммуникационных технологий;</li> <li>– методы проведения анализа рынка информационно-коммуникационных технологий;</li> <li>– основные подходы к ценообразованию на рынке информационных продуктов;</li> <li>– методы оценки эффективности инвестиций в информационные технологии</li> </ul>	<p><i>Перечень тем и заданий для подготовки к экзамену:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Возможности на современном Российском рынке ИТ</li> <li>2. IDC –в мире, в регионе и в стране</li> <li>3. Российский рынок ИТ –структура затрат</li> <li>4. Рост ИТ рынков в странах BRIC</li> <li>5. Составляющие рынка ИТ -классификация IDC</li> <li>6. Соотношение между базовыми и экстрактивнымисегментами рынка</li> <li>7. ИТ-услуги по созданию решений</li> <li>8. Основные потребители ИТ в России</li> <li>9. Основные потребители ИТ в странах ЕС и США</li> <li>10. Изменения структуры рынка ИТ-услуг</li> <li>11. Рост рынка бизнес приложений</li> <li>12. Пиратское ПО. Доля пиратского ПО и его влияние на спрос и предложение на рынке ИТ</li> <li>13. Тенденции изменения структуры рынка ИТ-услуг</li> <li>14. Прогнозы роста расходов на ИТ-услуги и продукты</li> <li>15. Рост рынка бизнес приложений</li> <li>16. Услуги по созданию бизнес решений</li> <li>17. Структура ИТ рынков –оборудование vs ПО vs ИТ услуги</li> <li>18. Определение и виды ИТ-консалтинга</li> <li>19. Методы ИТ-консалтинга</li> <li>20. Формирование отрасли услуг в области информационных технологий</li> <li>21. Понятие и основные виды ИТ-услуг</li> <li>22. Формы предоставления ИТ-услуг</li> <li>23. Роль крупнейших ТНК на рынке ИТ-услуг</li> <li>24. Организация мирового рынка отдельных видов</li> </ol>



		<p>ИТ-услуг</p> <p>25. Территориальная и внутриотраслевая структуры рынка ИТ-услуг</p> <p>26. Мировой рынок ИТ-аутсорсинга</p> <p>27. Мировой рынок аутсорсинга бизнес-процессов</p> <p>28. Региональные особенности развития рынка ИТ-услуг</p> <p>29. Крупнейшие региональные рынки ИТ-услуг</p> <p>30. Современное состояние и перспективы развития рынка ИТ-услуг в Российской Федерации</p> <p>31. Обзор мирового опыта применения процедур сертификации в сфере ИКТ</p> <p>32. Разработка механизма аутсорсинга административно-управленческих процессов органов государственной власти</p> <p>33. Обзор государственной политики развития ИКТ</p> <p>34. Информационные продукты, услуги, решения для предпринимателей: состояние и перспективы развития</p> <p>35. Проблемы стимулирования развития информационно-коммуникационных технологий</p> <p>36. Международные организации и программы в области развития ИКТ</p> <p>37. Концепция регулирования рынка ИКТ и содействия внешнеэкономической деятельности предприятий сектора</p> <p>38. Информационные технологии в управлении бизнесом</p> <p>39. Интернет-магазины в системе международного маркетинга</p>
Уметь	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Пользоваться понятийным аппаратом.</li> <li>– Анализировать маркетинговую, статистическую и технологическую информацию в области ИКТ.</li> <li>– Организовывать маркетинговое исследование в Интернете.</li> <li>– Применять методики сбора, обработки и представления информации о том или ином сегменте</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>Примерная тематика рефератов</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Особенности информационных и коммуникационных технологий как товара.</li> <li>2. Основные этапы развития рынка ИКТ.</li> <li>3. Конкуренция на рынке ИКТ.</li> <li>4. Стратегия развития фирм на рынке ИКТ.</li> <li>5. Перспективы развития рынка ИКТ.</li> </ol>

	<p>рынка информационно-коммуникационных технологий.  – Анализировать варианты вывода или продвижения продукции на рынке информационно-коммуникационных технологий.</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>6. Перспективы развития рынка аппаратных средств.</li> <li>7. Перспективы развития рынка программного обеспечения.</li> <li>8. Перспективы развития рынка компьютерных услуг.</li> <li>9. Аналитические компании на рынке ИКТ.</li> <li>10. Методики проведения анализа рынка ИКТ.</li> <li>11. Понятие и значение маркетинга в деятельности фирм на рынке ИКТ.</li> <li>12. Маркетинговые исследования рынка ИКТ.</li> <li>13. Источники информации о рынке ИКТ.</li> <li>14. Формирование цен на рынке ИКТ.</li> <li>15. Стратегии компаний в дополнительном привлечении клиентов на рынке ИКТ.</li> <li>16. Лицензирование продукции на рынке ИКТ.</li> <li>17. Системы продвижения товаров на рынке ИКТ.</li> <li>18. Рынок горизонтальных бизнес-приложений.</li> <li>19. Рынок вертикальных бизнес-приложений.</li> <li>20. Рынок ИТ-консалтинга.</li> <li>21. Рынок ИТ-аутсорсинга.</li> <li>22. Роль ИКТ в повышении международной конкурентоспособности.</li> <li>23. ИКТ как инструмент конкурентоспособности компаний и государственных органов.</li> <li>24. Проблемы безопасности рынка ИКТ в России.</li> <li>25. Экономическая составляющая информационной безопасности развития рынка ИКТ</li> <li>26. Российский рынок труда ИТ-специалистов.</li> <li>27. Мировой рынок труда ИТ-специалистов.</li> <li>28. Формирование и развитие потребности у клиентов в ИТ-отрасли.</li> <li>29. Особенности активного привлечения клиентов в ИТ-отрасли.</li> <li>30. Инструменты и методы управления отделом продаж в ИТ-компании.</li> </ol> <p><b>Тематика ситуационных задач:</b></p>
--	--	--

		<p>1.1 Задача 1: «Развитие информационной системы проектной компании»</p> <p>Задача 2. «Повышение эффективности бизнеса малого предприятия на основе развития ИКТ и оптимизации бизнес- процессов»</p> <p>Задача 3. «Оптимизация развития ИКТ на малом производственном предприятии»</p> <p>Задача 4. «Автоматизация бизнес-процессов среднего предприятия»</p> <p>Задача 5. «Внедрение ИКТ на предприятие – монополист»</p>
Владеть	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Навыками самостоятельного овладения новыми знаниями в области рынка информационно-коммуникационных технологий, использовать современные образовательные технологии.</li> <li>– Способностью проводить обследование организаций, выявлять информационные потребности пользователей, формировать требования к информационной системе.</li> <li>– Способностью осуществлять презентацию информационной системы и начальное обучение пользователей.</li> <li>– Способностью осуществлять и обосновывать выбор проектных решений по видам обеспечения информационных систем</li> </ul>	<p><b>Задания:</b></p> <p>1. Выберите компанию Заказчика и ответьте на ниже представленные вопросы, согласно официальной информации на сайте компании:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>а) К какой сегменту рынка (индустрии) относится компания заказчик, как она позиционирует себя на рынке? Ее миссия и видение?</li> <li>б) В каком статусе находится сейчас данный сегмент рынка? Растет, стабильный, падает.</li> <li>в) Какой дальнейший потенциал данного сегмента рынка?</li> <li>г) Кто основные заказчики у данной компании?</li> <li>д) Кто основные конкуренты?</li> <li>е) Какие основные продукты и сервисы предлагает компания?</li> <li>ж) Из финансовых отчетов за последние два года определить:</li> <li>з) Какой годовой оборот у компании, и какая его тенденция?</li> <li>и) Насколько прибыльна компания, ситуация с денежными потоками и какая тенденция?</li> <li>к) Когда закрывается финансовый год и когда проходит собрание акционеров?</li> <li>л) Какие основные источники финансирования компании.</li> <li>м) Какие цели ставит компания, и какие стратегии их</li> </ul>

		<p>достижения?</p> <p>н) Какие основные проекты анонсировала компания?</p> <p>о) Можем ли мы их адресовать при помощи наших продуктов и решений и в результате получить заказ?</p> <p>п) Имеют ли наши предложения стратегическое значение для нас, сможем ли мы их впоследствии использовать для других заказчиков?</p> <p>р) Насколько наши предложения заказчику соответствуют нашему позиционированию на рынке и насколько они способствуют совершенствованию наших продуктов и сервисов?</p> <p>2. Определитесь с бизнесом и продуктом вашей компании (системным интегратором). Примеры направлений:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• компания, занимающаяся созданием и продвижением сайтов;</li> <li>• компания, предоставляющая услуги в области информационной безопасности для бизнеса;</li> <li>• компания, предоставляющая бухгалтерские услуги как для физических так и юридических лиц;</li> <li>• 1С – Франчайзи;</li> <li>• и т.п.</li> </ul> <p>3. Провести анализ ближайших конкурентов и определитесь со стратегией по отношению к нему. Отчет о выполнении данной работы оформить в печатном виде и в виде презентации. В которых должны быть отражены методы анализа ближайших конкурентов. Сам анализ подтвержденный графиками и таблицами.</p> <p>4. Подготовьте отчет (бизнес-план) по решению ситуации в представленной компании. В бизнес-план обязательно должны входить такие пункты:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Описание решения <ul style="list-style-type: none"> <li>• Краткое описание решения (ЧТО?)</li> <li>• Анализ емкости рынка</li> <li>• Конкурентный анализ</li> <li>• Средний размер сделки (СКОЛЬКО?)</li> </ul> </li> </ol>
--	--	---

		<ul style="list-style-type: none"><li>• Экономика (ROI)</li></ul> <ol style="list-style-type: none"><li>2. Описание предложения<ul style="list-style-type: none"><li>• Ценность предложения (ПОЧЕМУ?)</li><li>• Компоненты решения</li></ul></li><li>3. Цели<ul style="list-style-type: none"><li>• Ожидаемые результаты (КУДА?)</li><li>• Стратегия (КАК?)</li><li>• Взаимные измеряемые обязательства (SMART)</li></ul></li><li>4. Средства<ul style="list-style-type: none"><li>• Ритм взаимодействия</li><li>• Ключевые контакты (КТО?)</li><li>• Ресурсы и инвестиции (ЗАТРАТЫ?)</li></ul></li></ol> <p>Пункты плана подтверждаются схемами (графиками), расчетами и т.п.</p>
--	--	--

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

Промежуточная аттестация по дисциплине «Рынки ИКТ и организация продаж» включает теоретические вопросы, позволяющие оценить уровень усвоения обучающимися знаний, и практические задания, выявляющие степень сформированности умений и владений, проводится в форме экзамена и курсовой работы.

Экзамен по данной дисциплине проводится в устной форме по экзаменационным билетам.

***Показатели и критерии оценивания экзамена:***

– на оценку «отлично» (5 баллов) – обучающийся демонстрирует высокий уровень сформированности компетенций, всестороннее, систематическое и глубокое знание учебного материала, свободно выполняет практические задания, свободно оперирует знаниями, умениями, применяет их в ситуациях повышенной сложности.

– на оценку «хорошо» (4 балла) – обучающийся демонстрирует средний уровень сформированности компетенций: основные знания, умения освоены, но допускаются незначительные ошибки, неточности, затруднения при аналитических операциях, переносе знаний и умений на новые, нестандартные ситуации.

– на оценку «удовлетворительно» (3 балла) – обучающийся демонстрирует пороговый уровень сформированности компетенций: в ходе контрольных мероприятий допускаются ошибки, проявляется отсутствие отдельных знаний, умений, навыков, обучающийся испытывает значительные затруднения при оперировании знаниями и умениями при их переносе на новые ситуации.

– на оценку «неудовлетворительно» (2 балла) – обучающийся демонстрирует знания не более 20% теоретического материала, допускает существенные ошибки, не может показать интеллектуальные навыки решения простых задач.

– на оценку «неудовлетворительно» (1 балл) – обучающийся не может показать знания на уровне воспроизведения и объяснения информации, не может показать интеллектуальные навыки решения простых задач.

**Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины**

Дисциплина предусматривает лекции и лабораторные занятия. Изучение дисциплины завершается зачетом с оценкой.

Успешное изучение дисциплины требует посещения лекций, активной работы на лабораторных занятиях, выполнения всех учебных заданий преподавателя, ознакомления с основной и дополнительной литературой.

Во время лекции студент должен вести краткий конспект.

Работа с конспектом лекций предполагает просмотр конспекта в тот же день после занятий. При этом необходимо пометить материалы конспекта, которые вызывают затруднения для понимания. При этом обучающийся должен стараться найти ответы на затруднительные вопросы, используя рекомендуемую литературу. Если ему самостоятельно не удалось разобраться в материале, необходимо сформулировать вопросы и обратиться за помощью к преподавателю на консультации или ближайшей лекции,

Обучающемуся необходимо регулярно отводить время для повторения пройденного материала, проверяя свои знания, умения и навыки по контрольным вопросам.

Лабораторные занятия составляют важную часть подготовки студентов. Основная цель проведения лабораторных занятий – формирование у студентов аналитического, творческого мышления путем приобретения практических навыков.

Лабораторные занятия выполняют следующие задачи:

- стимулируют регулярное изучение рекомендуемой литературы, а также внимательное отношение к лекционному курсу;
- закрепляют знания, полученные в процессе лекционного обучения и самостоятельной работы над литературой;
- расширяют объём профессионально значимых знаний, умений, навыков;
- позволяют проверить правильность ранее полученных знаний;
- прививают навыки самостоятельного мышления, устного выступления;
- способствуют свободному оперированию терминологией;
- предоставляют преподавателю возможность систематически контролировать уровень самостоятельной работы студентов.

При подготовке к лабораторным занятиям необходимо просмотреть конспекты лекций и методические указания, рекомендованную литературу по данной теме; подготовиться к ответу на контрольные вопросы.

По дисциплине проводится устный опрос студентов для контроля усвоения ими основных теоретических и практических знаний по теме лабораторного занятия (студенты должны знать ответы на поставленные вопросы).

При подготовке к экзамену в дополнение к изучению конспектов лекций, учебных пособий, необходимо пользоваться учебной литературой, рекомендованной настоящей программой. При подготовке к зачету нужно изучить определения всех понятий и теоретические подходы до состояния понимания материала.

Самостоятельная работа студентов (СРС) по дисциплине играет важную роль в ходе всего учебного процесса.