

Программу составил(и):

Рецензент(ы):

Рабочая программа дисциплины

Рынки ИКТ и организация продаж

разработана в соответствии с ФГОС ВО:

Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 38.03.05 Бизнес-информатика (приказ Минобрнауки России от 29.07.2020 г. № 838)

составлена на основании учебного плана:

38.03.05 Бизнес-информатика

утвержденного учёным советом вуза от 26.08.2021 протокол № 11.

Рабочая программа одобрена на заседании кафедры

Кафедра государственного и корпоративного управления

Протокол от ____ 2021 г. № ____

Зав. кафедрой Мугаева Екатерина Викторовна

Согласовано с представителями работодателей на заседании НМС, протокол №9 от 17 апреля 2023 г.

Председатель НМС проф. Павелко Н.Н.

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

1.1	Целью освоения дисциплины «Рынки ИКТ и организация продаж» является формирование компетенций обучающихся по направлению подготовки 38.03.05 Бизнес информатика в области тенденций развития рынка ИКТ, product-management ИКТ, актуальных вопросов ИКТ-бизнеса.
Задачи:	<input type="checkbox"/> достичь понимания студентами понятия и структуры информационно-коммуникативных технологий; <input type="checkbox"/> показать тенденции развития рынка информационно-коммуникационных технологий; <input type="checkbox"/> сформировать у студентов взгляд на российских производителей ИТ и их деятельность на отечественном и зарубежном рынках

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Цикл (раздел) ОП:	Б1.О
2.1	Требования к предварительной подготовке обучающегося:
2.2	Дисциплины (модули) и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:

3. ФОРМИРУЕМЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ, ИНДИКАТОРЫ ИХ ДОСТИЖЕНИЯ**и планируемые результаты обучения****УК-10: Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности****УК-10.1: Знает понятийный аппарат экономической науки, базовые принципы функционирования экономики, цели и механизмы основных видов государственной социально-экономической политики**

Знать	
Уровень 1	Знает понятийный аппарат экономической науки
Уровень 2	Знает понятийный аппарат экономической науки, базовые принципы функционирования экономики
Уровень 3	Знает понятийный аппарат экономической науки, базовые принципы функционирования экономики, цели и механизмы основных видов государственной социально-экономической политики

УК-10.2: Умеет использовать экономические методы для достижения поставленных целей

Уметь	
Уровень 1	на низком уровне умеет использовать экономические методы для достижения поставленных целей
Уровень 2	на среднем уровне умеет использовать экономические методы для достижения поставленных целей
Уровень 3	на высоком уровне умеет использовать экономические методы для достижения поставленных целей

УК-10.3: Владеет навыками применения экономических инструментов, с учетом экономических и финансовых рисков в различных областях жизнедеятельности

Владеть	
Уровень 1	Владеет навыками применения экономических инструментов в различных областях жизнедеятельности
Уровень 2	Владеет навыками применения экономических инструментов, с учетом экономических рисков в различных областях жизнедеятельности
Уровень 3	Владеет навыками применения экономических инструментов, с учетом экономических и финансовых рисков в различных областях жизнедеятельности

ОПК-2: Способен проводить исследование и анализ рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий, выбирать рациональные решения для управления бизнесом;**ОПК-2.1: Знает методы исследования и анализа рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий**

Знать	
Уровень 1	Знает методы исследования и анализа рынка информационно-коммуникационных технологий
Уровень 2	Знает методы исследования и анализа рынка информационных систем
Уровень 3	Знает методы исследования и анализа рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий

ОПК-2.2: Умеет проводить исследование и анализ рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий, выбирать рациональные информационные системы и информационно-коммуникативные технологии для управления бизнесом

Уметь	
Уровень 1	Умеет проводить исследование и анализ рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий
Уровень 2	Умеет проводить исследование и анализ рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий, выбирать рациональные информационные системы для управления бизнесом
Уровень 3	Умеет проводить исследование и анализ рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий, выбирать рациональные информационные системы и информационно-коммуникативные технологии для управления бизнесом

ОПК-2.3: Владеет навыками выбора рациональных решений в области информационных систем и информационно-коммуникативных технологий для управления бизнесом	
Владеть	
Уровень 1	Владеет навыками выбора рациональных решений в области информационно-коммуникативных технологий для управления бизнесом
Уровень 2	Владеет навыками выбора рациональных решений в области информационных систем для управления бизнесом
Уровень 3	Владеет навыками выбора рациональных решений в области информационных систем и информационно-коммуникативных технологий для управления бизнесом
ПК-8: Способность выполнять технико-экономическое обоснование проектов по совершенствованию и регламентацию бизнес-процессов и ИТ-инфраструктуры предприятия	
ПК-8.1: Знает методы технико-экономического обоснования проектов	
Знать	
Уровень 1	на низком уровне знает методы технико-экономического обоснования проектов
Уровень 2	на среднем уровне знает методы технико-экономического обоснования проектов
Уровень 3	на высоком уровне знает методы технико-экономического обоснования проектов
ПК-8.2: Умеет выполнять технико-экономическое обоснование проектов по совершенствованию и регламентацию бизнес-процессов и ИТ-инфраструктуры предприятия	
Уметь	
Уровень 1	выполнять экономическое обоснование проектов по совершенствованию предприятия
Уровень 2	выполнять технико-экономическое обоснование проектов по совершенствованию ИТ-инфраструктуры предприятия
Уровень 3	выполнять технико-экономическое обоснование проектов по совершенствованию и регламентацию бизнес-процессов и ИТ-инфраструктуры предприятия
ПК-8.3: Владеет навыками технико-экономического обоснования проектов по совершенствованию и регламентацию бизнес-процессов и ИТ-инфраструктуры предприятия	
Владеть	
Уровень 1	навыками технико-экономического обоснования проектов по совершенствованию предприятия
Уровень 2	навыками технико-экономического обоснования проектов по совершенствованию и регламентацию бизнес-процессов предприятия
Уровень 3	навыками технико-экономического обоснования проектов по совершенствованию и регламентацию бизнес-процессов и ИТ-инфраструктуры предприятия

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература и эл. ресурсы	Практ. подг.
	Раздел 1. Тема 1 Понятие и структура информационно-коммуникативных технологий					
1.1	1.1 Понятие и этапы развития ИКТ 1.2 Совокупность средств ИКТ /Лек/	7	4	УК-10.1 ПК-8.3	Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2	
1.2	Практическое задание по теме 1. Осуществите классификацию известных ИКТ, заполнив пустые ячейки таблицы (по приведенным примерам) /Пр/	7	4	УК-10.1 ОПК-2.2	Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2	
1.3	Выбрать направление (ИКТ-продукт) по которому студент будет работать 1. Краткое описание продукта Характеристика продукта, его название /Ср/	7	5,8	УК-10.1 ОПК-2.2	Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2	
	Раздел 2. Тема 2 Тенденции развития рынка информационно-коммуникационных технологий					

2.1	2.1 Тенденции мирового ИТ-рынка 2.2 Состояние и прогнозы рынка ИКТ в 2019 году 2.3 Современное состояние и прогноз развития рынка ИКТ в 2020 году 2.4 Влияние COVID-19 на мировые ИКТ-расходы /Лек/	7	4	УК-10.2 ОПК-2.2 ПК-8.3	Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2	
2.2	Практические задания. 1. Проанализировать данные, представленные в таблицах лекционного материала, анализ необходимо аргументировать. Объем аналитического эссе – 0,5 стр. 2. На основе анализа данных, представленных в документе Excel осуществить анализ использования ИКТ продуктов в России /Пр/	7	4	УК-10.2	Л1.1 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2	
2.3	В соответствии с выбранным ИКТ-продуктом охарактеризовать: 2. Целевая аудитория Для кого предназначен ИКТ-продукт /Ср/	7	6	УК-10.2	Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2	
	Раздел 3. Тема 3 Российские производители ИКТ и их деятельность на отечественном и зарубежном рынках					
3.1	3.1 Российские компании, создающие ИКТ 3.2 Примеры успешной деятельности за рубежом российских компаний в сфере ИКТ /Лек/	7	6	ОПК-2.3 ПК-8.3	Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2	
3.2	Практические задания 1. Дайте ответ на вопрос: Есть ли будущее у информационных технологий российских компаниях? Ответ аргументируйте конкретными фактами и цифровым материалом. Ссылка на источник информации обязательна 2. Изучите Стратегию развития российского сектора электроники до 2030 года. (https://minpromtorg.gov.ru/docs/#!strategiya_razvitiya_elektronnoy_promyshlennosti_rossiyskoy_federacii_na_period_do_2030_goda1233). Заполнить представленную ниже таблицу, дать краткий (на 0,5 стр.) анализ документа /Пр/	7	6	ОПК-2.3 ПК-8.3	Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2	
3.3	по выбранному ИКТ продукту осуществить: 3. Описание конкурентов Перечень конкурентов, предлагающих подобные продукты (рабочая ссылка на ИКТ-продукт конкурентов обязательна) /Ср/	7	8	ОПК-2.3	Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2	
	Раздел 4. Тема 4 Product-management ИКТ. Часть 1: создание продукта					

4.1	4.1 Понятие ИКТ-продукта и его категории 4.2 Признаки качественного и некачественного ИКТ-продукта 4.3 Этапы создания ИКТ-продукта 4.4 Ценообразование ИКТ-продукта /Лек/	7	6	УК-10.3	Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2	
4.2	Практическое задание Создать собственный ИКТ-продукт, заполнив 2 столбик таблицы, приведенной ниже (согласно описанию требований к содержанию ответа). /Пр/	7	6	УК-10.3 ПК-8.1	Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2	2
4.3	по выбранному ИКТ продукту осуществить расчёты 4. Цена продукта Студент аргументированно обосновывая стоимость своего ИКТ-продукта /Ср/	7	8	УК-10.3 ПК-8.1	Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2	
Раздел 5. Тема 5 Product-management ИКТ. Часть 2: продажа продукта						
5.1	5.1 Поиск потенциальных клиентов 5.2 Организация продажи ИКТ-продуктов /Лек/	7	6	ОПК-2.1 ПК-8.2	Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2	
5.2	Практическое задание Разместить для продажи свой ИКТ-продукт: рабо-тающая ссылка обязательна /Пр/	7	6	ОПК-2.1	Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2	2
5.3	по выбранному продукту осуществить? 5. Решение по упаковке Описание формата упаковки	7	8	ОПК-2.1	Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2	
Раздел 6. Тема 6 Актуальные вопросы ИКТ-бизнеса						
6.1	6.1 ИКТ- продукты, пользующиеся наибольшим спросом 6.2 Регистрация ИКТ-бизнеса 6.3 Ошибки, которые допускают в ИКТ-бизнесе 6.4 Преимущества и недостатки ИКТ-бизнеса 6.5 Сколько можно зарабатывать в ИКТ-бизнесе /Лек/	7	6	ОПК-2.3 ПК-8.2	Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2	
6.2	Ошибки, которые допускают в ИКТ-бизнесе Преимущества и недостатки ИКТ-бизнеса Сколько можно зарабатывать в ИКТ-бизнесе /Пр/	7	6	ОПК-2.3	Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2	
6.3	6. Краткое описание маркетинга ИКТ-продукта Студент дает краткую характеристику маркетинговой стратегии: форма и методы продвижения, повышения уровня конкурентоспособности и конкурентной борьбы и пр. /Ср/	7	8	ОПК-2.3	Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2	
6.4	зачет /КА/	7	0,2	ОПК-2.3	Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2	

5. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

5.1. Контрольные вопросы и задания

Примерный перечень вопросов к зачету

1. Понятие и этапы развития ИКТ
2. Совокупность средств ИКТ
3. Тенденции мирового ИТ-рынка
4. Состояние и прогнозы рынка ИКТ в 2019 году
5. Современное состояние и прогноз развития рынка ИКТ в 2020 году
6. Влияние COVID-19 на мировые ИКТ-расходы
7. Российские компании, создающие ИКТ
8. Примеры успешной деятельности за рубежом российских компаний в сфере ИКТ
9. Понятие ИКТ-продукта и его категории
10. Признаки качественного и некачественного ИКТ-продукта
11. Этапы создания ИКТ-продукта
12. Ценообразование ИКТ-продукта
13. Поиск потенциальных клиентов
14. Организация продажи ИКТ-продуктов
15. ИКТ- продукты, пользующиеся наибольшим спросом
16. Регистрация ИКТ-бизнеса
17. Ошибки, которые допускают в ИКТ-бизнесе
18. Преимущества и недостатки ИКТ-бизнеса
19. Сколько можно зарабатывать в ИКТ-бизнесе

5.2. Темы письменных работ

Письменная работа выполняется в виде практического задания.

Создать собственный ИКТ-продукт, заполнив 2 столбик таблицы, приведенной ниже (со-гласно описанию требований к содержанию ответа).

- | | |
|---|--|
| 1. Краткое описание продукта | Характеристика продукта, его название |
| 2. Целевая аудитория | Для кого предназначен ИКТ-продукт |
| 3. Описание конкурентов | Перечень конкурентов, предлагающих подобные продукты (рабо-чая ссылка на ИКТ-продукт конкурентов обязательна) |
| 4. Цена продукта | Студент аргументированно обосновывая стоимость своего ИКТ-продукта |
| 5. Решение по упаковке | Описание формата упаковки ИКТ-продукта |
| 6. Краткое описание маркетинга ИКТ-продукта | Студент дает краткую характеристику маркетинговой стратегии: форма и методы продвижения, повышения уровня конкурентоспо-собности и конкурентной борьбы и пр. |

5.3. Фонд оценочных средств

I вариант.

1. Как называется магазин с узким или ограниченным ассортиментом с площадью торгового зала не более 50 м?
 - а) Гипермаркет
 - б) Универсам
 - в) Мини – маркет+
 - г) Универмаг
2. Какая из данных планировок торгового зала подразумевает в своем определении разбиение на изолированные отделы:
 - а) Линейная
 - б) Смешанная
 - в) Островная
 - г) Боксовая+
3. Что входит в субъекты рынка?
 - а) Продавцы, партнерство, услуги
 - б) Продавцы, покупатели, поставщики+
 - в) Товары, услуги
 - г) Обмен, партнерство, конкуренция
4. Что из данного является формой рыночных проявлений потребностей?
 - а) Объем спроса
 - б) Объем предложения
 - в) Реализованный спрос
 - г) Спрос+
5. Что организуют торговые и промышленные предприятия совместно с домами моделей перед наступлением сезона?
 - а) Покупательная – конференция
 - б) Выставка – просмотра+
 - в) Дегустация
 - г) Выставка – продаж
6. Что такое торговля?
 - а) вид предпринимательской деятельности, связанный с куплей-продажей товаров+

- б) вид некоммерческой деятельности, связанный с оказанием услуг населению
в) вид предпринимательской деятельности, связанный с куплей-продажей товаров и производством продукции
г) вид предпринимательской деятельности, связанный с куплей-продажей готовой продукции
7. Что является параметром надежности товара?
а) дизайн
б) композиция
в) долговечность+
г) товарный вид
8. Серьезным оружием в конкурентной борьбе в сфере розничной торговли является
а) Фасад магазина
б) Дизайн магазина+
в) Внешний вид полов
г) Мебель и инвентарь
9. Как называется тип признака розничной сети, по которому торговую сеть можно разделить на общегородского назначения и сеть жилых или спальных районов?
а) стационарность
б) материально-техническая база
в) размещение+
г) товарно-ассортиментный профиль
10. Носитель информации для воздействия на объект рекламы:
а) Вид рекламы
б) Рекламное объявление
в) Средства рекламы+
г) Реклама в прессе
11. Идеальное средство рекламирования для фирмы, которая хочет иметь широкий круг клиентов:
а) Объявления
б) Журналы
в) Газеты+
г) Листовки
12. Как называются короткие рекламные фильмы продолжительностью 15-20 секунд?
а) телезаставка
б) Телефильм
в) телеобъявление
г) мультипликационный фильм+
13. Информация, которая зачитывается диктором:
а) Радиогазета
б) Радиоролики
в) Радиожурналы
г) Радиообъявление+
14. Что такое чистая прибыль торгового предприятия?
а) часть валовой прибыли, которая остается в распоряжении торгового предприятия после уплаты в бюджет налога на прибыль+
б) финансовый результат торговой деятельности, определяемый как превышение валового дохода за вычетом обязательных платежей над издержками за определенный период времени
в) финансовый результат торговой деятельности и определяемый как превышение выручки от продажи товаров и услуг над затратами по их приобретению за определенный период времени
г) конечный финансовый результат деятельности торгового предприятия, равный сумме прибыли от реализации товаров, услуг, имущества и сальдо доходов и расходов от внереализационных операций
15. Процесс перемещения товаров от производителя до потребителя:
а) товародвижения+
б) товаропоступление
в) товаровывоз
г) товароразмещение
16. Как переводится с древнегреческого слово – технология?
а) организация торговли
б) Производственный процесс
в) Наука технического прогресса
г) Искусство ,ремесло , мастерство, умение+

17. Тип товародвижения, который предусматривает, что ритм завоза товаров должен нарастать или сокращаться в зависимости от изменения в спросе:

- а) Оперативность+
- б) Ритмичность
- в) Экономичность
- г) Централизованность

18. Какая тара распространена в обращении?

- а) Текстильная
- б) деревянная
- в) Стеклянная
- г) Картонная+

19. Основанием для заказа товара в розничной торговле предприятия служит:

- а) Доставка товара
- б) Заявки+
- в) Продажа
- г) Предложение

20. Что включают в себя первичные документы по поступлению товаров?

- а) платежные поручения
- б) товарно-транспортные накладные+
- в) накопительные ведомости по приходу
- г) количественно-суммовые оборотные ведомости

II вариант.

1. Установление фактического количества, качества и комплектность товара, а также определение отклонения вызвавших их причин называется:

- а) Приемка товара+
- б) Хранение товара
- в) Реализация товара
- г) Выкладка товара

2. Основной документ, регламентирующий отношение грузоотправителя перевозчика и грузополучателя:

- а) Кассовый чек
- б) Товарно-транспортная накладная+
- в) Товарная накладная
- г) Счет фактуры

3. Предназначен для расчетов между поставщиком и получателем:

- а) кассовый ордер
- б) Кассовый чек
- в) Счет+
- г) Товарный чек

4. Вид предпринимательской деятельности, связанный с приобретением и продажей товара:

- а) Торговая деятельность+
- б) Рыночные отношения
- в) Частные отношения
- г) Торговые отношения

5. Что такое товары?

- а) это часть материально-производственных запасов приобретенных или полученных от других юридических или физических лиц и предназначенные для продажи+
- б) это часть материально-производственных запасов произведенных в организации и предназначенных для продажи
- в) это часть материально-производственных запасов приобретенных или полученных от других юридических или физических лиц и предназначенных для использования в организации
- г) это часть материально-производственных запасов законченных обработкой (комплектацией), техникой и качественный характеристики которых соответствуют условиями договора или требованиям иных документов

6. Где в бухгалтерской отчетности отображена сумма издержек обращения на остаток товаров?

- а) в отчете о прибылях и убытках
- б) в бухгалтерском балансе+
- в) ни в одной из форм бухгалтерской отчетности

7. Как называется процесс перемещения товаров от производителя до потребителя?

- а) Товародвижения+
б) товаропоступление
в) товаровывоз
г) товароразмещение
8. Как переводится технология с древнегреческого языка?
а) организация торговли
б) Производственный процесс
в) Наука технического прогресса
г) Искусство, ремесло, мастерство, умение+
9. Как называется тип товародвижения который предусматривает, что ритм завоза товаров должен нарастать или сокращаться в зависимости от изменения в спросе:
а) Оперативность+
б) Ритмичность
в) Экономичность
г) Централизованность
10. Выберите тару, которая распространена в обращении:
а) Текстильная
б) деревянная
в) Стеклобанная
г) Картонная+
11. Что служит основанием для заказа товара в розничной торговле предприятия?
а) Доставка товара
б) Заявки+
в) Продажа
г) Предложение
12. Выберите название установления фактического количества, качества и комплектность товара, а также определение отклонения вызвавших их причин:
а) Приемка товара+
б) Хранение товара
в) Реализация товара
г) Выкладка товара
13. Как называется основной документ, регламентирующий отношение грузоотправителя перевозчика и грузополучателя?
а) Кассовый чек
б) Товарно-транспортная накладная+
в) Товарная накладная
г) Счет фактуры
14. Что предназначено для расчетов между поставщиком и получателем?
а) кассовый ордер
б) Кассовый чек
в) Счет+
г) Товарный чек
15. Как называется документ, который составляется в случае когда количество и качество товара не соответствует договору?
а) Акт
б) Договор
в) Претензия
г) Рекламация+
16. Что неизбежно возникает при складской обработке товаров?
а) Товарные потери+
б) Порча
в) Убыток
г) Естественная убыль
17. Выберите то, что не относится к естественной убыли:
а) разлив
б) порча+
в) распыл
г) усушка

18. Как называется система размещения на рабочем месте или в зоне обслуживания?

- а) Выкладка товаров
- б) товарно-отраслевой принцип
- в) Комплексный принцип
- г) Размещение товаров+

19. Приемка товаров по качеству делится на ___ этапа(ов):

- а) 2+
- б) 3
- в) 4
- г) 5

20. Что такое самообслуживание?

- а) По сути дела революция в торговле
- б) Стадия торгово-технологического процесса в магазине
- в) Метод продажи товаров+
- г) Один из самых удобных для покупателей методов продажи товаров

5.4. Перечень видов оценочных средств

Текущий контроль осуществляется в ходе учебного процесса и консультирования обучающихся, по результатам выполнения самостоятельных работ. Формами диагностического контроля лекционной части данной дисциплины являются устные опросы и собеседования. Текущий контроль призван, с одной стороны, определить уровень продвижения обучающихся в освоении дисциплины и диагностировать затруднения в освоении материала, а с другой – показать эффективность выбранных средств и методов обучения. Формы контроля могут варьироваться в зависимости от содержания раздела дисциплины: контролем освоения содержания раздела могут являться коллоквиум, выполнение учебных индивидуальных заданий в ходе практических занятий, мониторинг результатов практических занятий, контрольный опрос (устный или письменный), презентация результатов проектной деятельности, выполнение тестовых заданий. Формы такого контроля выполняют одновременно и обучающую функцию.

Промежуточная аттестация направлена на определение уровня сформированности компетенций по дисциплине в целом. Для комплексного планирования и осуществления всех форм учебной работы и контроля используется балльно-рейтинговая система (БРС). Все элементы учебного процесса (от посещения лекции до выполнения письменных заданий) соотносятся с определённым количеством баллов. Работы оцениваются в баллах, сумма которых определяет рейтинг каждого обучающегося. В баллах оцениваются не только знания и навыки обучающихся, но и творческие их возможности: активность, неординарность решений поставленных проблем, умение сформулировать и решить научную проблему. Форма текущего контроля знаний – работа обучающегося на практических занятиях. Форма промежуточных аттестаций – итоговый тест по темам текущего раздела.

По дисциплине предусмотрен текущий контроль в виде тестирования, итоговый контроль в виде зачёта. Порядок проведения текущего контроля и итогового контроля по дисциплине (промежуточный контроль) строго соответствует «Положению о проведении контроля успеваемости студентов в НАН ЧОУ ВО Академии ИМСИТ». В перечень включаются вопросы из различных разделов курса, позволяющие проверить и оценить теоретические знания студентов. Текущий контроль засчитывается на основе полноты раскрытия темы и выполнения представленных заданий. Для проведения зачёта в устной, письменной или тестовой форме разрабатывается перечень вопросов, утверждаемых на кафедре.

Контрольно-оценочные средства для проведения промежуточной и итоговой аттестации обучающихся прилагаются.

Перечень видов и форм контроля дисциплины:

- выполнение учебных индивидуальных заданий в ходе практических занятий;
- контрольный опрос (устный);
- выполнение тестового задания;
- выполнение кейсов по темам занятий;
- выполнение практических работ;
- решение задач.

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

6.1. Рекомендуемая литература

6.1.1. Основная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л1.1	Гнатюк О. Л.	Основы теории коммуникации: Учебное пособие	Москва: КноРус, 2019, URL: https://book.ru/book/931418
Л1.2	Юденков Ю. Н., Тысячникова Н. А., Сандалов И. В., Ермаков С. Л.	Интернет-технологии в банковском бизнесе: перспективы и риски: Учебно-практическое пособие	Москва: КноРус, 2021, URL: https://book.ru/book/941532
Л1.3	Шарков Ф.И.	Коммуникология: основы теории коммуникации: Учебник	Москва: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2020, URL: http://znanium.com/catalog/document?id=358540

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л1.4	Кожемякин Е.А.	Основы теории коммуникации: Учебное пособие	Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2021, URL: http://znanium.com/catalog/document?id=369159
Л1.5	Наумов В.Н.	Рынки информационно-коммуникационных технологий и организация продаж: Учебник	Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2022, URL: https://znanium.com/catalog/document?id=379820

6.1.2. Дополнительная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л2.1	Кабашов С.Ю.	Электронное правительство. Электронный документооборот. Термины и определения: Учебное пособие	Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2021, URL: https://znanium.com/catalog/document?id=363616
Л2.2	Башин Ю.Б., Дремова Ю.Г.	Экономика информационного общества: Учебное пособие	Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2021, URL: http://znanium.com/catalog/document?id=368124

6.3.1. Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение, в том числе отечественного производства

6.3.1.1	Windows 10 Pro RUS Операционная система – Windows 10 Pro RUS Подписка Microsoft Imagine Premium – Order №143659 от 12.07.2021
6.3.1.2	7-Zip Архиватор 7-Zip Программное обеспечение по лицензии GNU GPL
6.3.1.3	1С:Предприятие 8. Комплект 1С:Предприятие 8. Комплект для обучения в высших и средних учебных заведениях. Сублицензионный договор № 32/180913/005 от 18.09.2013. (Первый БИТ)
6.3.1.4	SMath Studio Программа для вычисления математических выражений и построения графиков функций Программное обеспечение по лицензии GNU GPL
6.3.1.5	Kaspersky Endpoint Security 11 Kaspersky Endpoint Security 11 для Windows Договор № ПР-00035750 от 13 декабря 2022г. (ООО Прима АйТи)
6.3.1.6	ПАРУС-Бюджет 8.5.6.1 Платформа ПАРУС-Бюджет 8 Договор № 001-1 от 09.01.2017, Товарная накладная №1 от 23.01.2017
6.3.1.7	10-Strike File search pro Программа поиска файлов и документов в сети Лицензионный сертификат от 01.01.2011
6.3.1.8	УМКК «Телекоммуникации и сети» Учебно-методический компьютерный комплекс Диполь С00001 Номер лицензии: 2003040000000000033
6.3.1.9	УМКК «Коммутаторы локальных сетей» Учебно-методический компьютерный комплекс Диполь С00001 Номер лицензии: 2003040000000000033
6.3.1.10	УМКК «Информационные технологии» Учебно-методический компьютерный комплекс Диполь С00001 Номер лицензии: 2003040000000000033

6.3.2. Перечень профессиональных баз данных и информационных справочных систем

6.3.2.1	Кодекс – Профессиональные справочные системы https://kodeks.ru
6.3.2.2	РОССТАНДАРТ Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии https://www.gost.ru/portal/gost/
6.3.2.3	ИСО Международная организация по стандартизации https://www.iso.org/ru/home.html
6.3.2.4	Консультант Плюс http://www.consultant.ru
6.3.2.5	Global CIO Официальный портал ИТ-директоров http://www.globalcio.ru

8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

В соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки реализация компетентностного подхода предусматривает использование в учебном процессе активных и интерактивных форм проведения занятий (разбор конкретных задач, проведение блиц-опросов, исследовательские работы) в сочетании с внеаудиторной работой с целью формирования и развития профессиональных навыков обучающихся.

Удельный вес занятий, проводимых в интерактивной форме, составляет не менее 15 % аудиторных занятий (определяется ФГОС с учётом специфики ОПОП).

Лекционные занятия дополняются ПЗ и различными формами СРС с учебной и научной литературой. В процессе такой работы студенты приобретают навыки «глубокого чтения» - анализа и интерпретации текстов по методологии и методике дисциплины.

Учебный материал разделён на логически завершённые части (разделы), после изучения, которых предусматривается аттестация в форме письменных тестов, контрольных работ.

Работы оцениваются в баллах, сумма которых даёт рейтинг каждого обучающегося. В баллах оцениваются не только знания и навыки обучающихся, но и их творческие возможности: активность, неординарность решений поставленных проблем. Каждый раздел учебной дисциплины включает обязательные виды работ – ПЗ, различные виды СРС (выполнение

до-машних заданий по решению задач, подготовка к практическим занятиям).
 Форма текущего контроля знаний – работа студента на практическом занятии, опрос. Форма промежуточных аттестаций – контрольная работа в аудитории, домашняя работа. Итоговая форма контроля знаний по разделам – контрольная работа или опрос.

Методические указания по выполнению учебной работы размещены в электронной образовательной среде академии

9. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ОБУЧАЮЩИМСЯ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

В системе обучения бакалавров большое значение отводится самостоятельной работе. Одной из форм самостоятельной работы является контрольная работа по дисциплине.

Выполнение контрольной работы по дисциплине преследует цель – закрепление теоретических знаний, полученных студентом в процессе аудиторной работы и приобретение навыков применения этих знаний в практической деятельности. Самостоятельная работа студентов в ходе семестра является важной составной частью учебного процесса и необходима для закрепления и углубления знаний, полученных в период сессии на лекциях, практических и интерактивных занятиях, а также для индивидуального изучения дисциплины в соответствии с программой и рекомендованной литературой.

Самостоятельная работа выполняется в виде практического задания.

Создать собственный ИКТ-продукт, заполнив 2 столбик таблицы, приведенной ниже (согласно описанию требований к содержанию ответа).

- | | |
|---|---|
| 1. Краткое описание продукта | Характеристика продукта, его название |
| 2. Целевая аудитория | Для кого предназначен ИКТ-продукт |
| 3. Описание конкурентов (конкурентов обязательна) | Перечень конкурентов, предлагающих подобные продукты (рабочая ссылка на ИКТ-продукт) |
| 4. Цена продукта | Студент аргументированно обосновывает стоимость своего ИКТ-продукта |
| 5. Решение по упаковке | Описание формата упаковки ИКТ-продукта |
| 6. Краткое описание маркетинга ИКТ-продукта | Студент дает краткую характеристику маркетинговой стратегии: форма и методы продвижения, повышения уровня конкурентоспособности и конкурентной борьбы и пр. |