

Автономное образовательное учреждение  
высшего образования Ленинградской области  
«Государственный институт экономики, финансов, права и технологий»



## **РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПО ДИСЦИПЛИНЕ «РЫНКИ ИКТ И ОРГАНИЗАЦИИ ПРОДАЖ»**

Направление подготовки

**38.03.05– Бизнес информатика**

(уровень бакалавриата)

Направленность (профиль) образовательной программы

Архитектура предприятия

Форма обучения

Очная


Гатчина

2017

Рабочая программа по дисциплине «Рынки ИКТ и организации продаж» разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования (далее ФГОС ВО) по направлению подготовки 38.03.05 «Бизнес-информатика»(профиль) подготовки – Архитектура предприятия


Уровень: бакалавриат

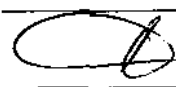
Организация-разработчик: АОУ ВО ЛО «Государственный институт экономики, финансов, права и технологий»

Разработчик: доцент кафедры информационных технологий, безопасности и права, к.т.н.  / Макарчук Н.В.

Рассмотрена и одобрена на заседании кафедры менеджмента «26» августа 2017г. Протокол №1.

СОГЛАСОВАНО:

Заведующий кафедрой  / В.А. Драбенко

Руководитель ОП  / В.А. Драбенко

## СОДЕРЖАНИЕ

	Стр.
1. Пояснительная записка.....	4
2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы .....	5
3. Место дисциплины в структуре образовательной программы .....	6
4. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся .....	7
5. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий.....	11
6. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю) .....	9
7. Фонд оценочных и методических материалов для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине.....	11
7.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы .....	11
7.2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания.....	11
7.2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания.....	13
7.3. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы.....	18
7.4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков или опыта деятельности, характеризующие этапы формирования компетенций .....	19
8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля).....	21
9. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины .....	22
10. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля) .....	24
11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем .....	27
12. Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю) .....	27

## **1. Пояснительная записка**

Курс «Рынки ИКТ и организации продаж» занимает важное место при подготовке бакалавров по направлению 38.03.05–Бизнес-информатика направленность (профиль) подготовки — Архитектура предприятия.

Информационно-коммуникационные технологии— один из наиболее успешных, быстрорастущих секторов российского высокотехнологического экспорта, имеющего хорошие перспективы быстрого дальнейшего развития. Наряду с такими инструментами государственной поддержки развития сектора ИКТ как совершенствование правового регулирования и снижение административных барьеров, развитие системы профильного профессионального образования, финансирование фундаментальных исследований, создание эффективной инновационной инфраструктуры, важным направлением является продвижение товаров и услуг в сфере ИКТ на мировые рынки.

Учебная дисциплина «Рынки ИКТ и организации продаж» Б1.В.19 обеспечивает приобретение знаний и умений в соответствии с государственным образовательным стандартом, содействует формированию мировоззрения и системного мышления.

### ***Цель дисциплины:***

Основной целью дисциплины «Рынки ИКТ и организации продаж» является получение системных знаний о методах анализа высокотехнологических рынков, структуре рынка ИКТ, его основных участниках и тенденциях развития, разработке и реализации ценностно-ориентированных маркетинговых стратегий, управлении маркетингом и продажами в области информационных технологий в компаниях.

### ***Задачи дисциплины:***

- развитие знаний и практических навыков в сфере анализа и прогноза развития рынка ИКТ, в том числе практических навыков по разработке методики сбора, обработки и представления информации о конкретном рынке ИКТ-продуктов, сервисов и услуг в России и за рубежом;
- развитие знаний и практических навыков в сфере разработки и реализации маркетинговых стратегий на рынке ИКТ, в области организации отделов маркетинга и продаж; организации, планировании и контроле маркетинговой деятельности на рынке ИКТ;
- развитие знаний и практических навыков в области управления продажами, подготовки презентации коммерческих предложений по решениям в области информационных технологий, направленных на реализацию ИТ-стратегий компаний.

## **2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы**

Дисциплина «Рынки ИКТ и организации продаж» участвует в формировании следующих компетенций.

<b>ПК-6.</b> Управление контентом предприятия и Интернет – ресурсов, процессами создания и использования информационных сервисов (контент – сервисов)	<b>Знать:</b> сущность, содержание функциональных стратегий использования информационных сервисов; виды функциональных стратегий контента предприятия; процесс разработки функциональных стратегий с учетом специфики функциональных областей; взаимосвязь между различными функциональными стратегиями.  <b>Уметь:</b> анализировать взаимосвязи между различными функциональными стратегиями использования информационных сервисов; ; разрабатывать функциональные стратегии в области использования информационных сервисов; с учетом влияния функциональных стратегий в других
---	--

	<p>областях</p> <p><b>Владеть:</b> методами стратегического анализа при разработке функциональных стратегий использования информационных сервисов; ; навыками разработки сбалансированных управленческих решений на основе анализа взаимосвязи функциональных стратегий</p>
<p><b>ПК-9.</b> Организация взаимодействия с клиентами и партнерами в процессе решения задач управления информационной безопасностью ИТ–инфраструктуры предприятия</p>	<p><b>Знать:</b> основные типы деловых партнеров; классификация связей с деловыми партнерами; основную информацию для расширения внешних связей и обмена опытом</p> <p><b>Уметь:</b> использовать системы сбора необходимой информации для расширения внешних связей и обмена опытом при реализации проектов, направленных на развитие организации (предприятия, государственного или муниципального управления); организовать и поддерживать связи с деловыми партнерами;</p> <p><b>Владеть:</b> навыками организации и поддержания связи с деловыми партнерами, используя системы сбора необходимой информации для расширения внешних связей и обмена опытом при реализации проектов, направленных на развитие организации (предприятия, государственного или муниципального управления)</p>

### 3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина Б1.В.19 «Рынки ИКТ и организации продаж» является обязательной дисциплиной вариативной части для подготовки студентов по направлению 38.03.05–Бизнес-информатика направленность (профиль) подготовки — Архитектура предприятия.

Шифр компетенции	Предшествующие дисциплины учебного плана, в которых осваивается компетенция	Последующие дисциплины учебного плана, в которых осваивается компетенция
------------------	---	--

<b>ПК-6.</b> Управление контентом предприятия и Интернет – ресурсами, процессами создания и использования информационных сервисов (контент – сервисов)	Анализ данных (5 семестр) Электронный бизнес (6 семестр)	Информационные системы управления финансами (7 семестр) Информационные системы управления персоналом (7 семестр) Преддипломная практика (8 семестр)
<b>ПК-9.</b> Организация взаимодействия с клиентами и партнерами в процессе решения задач управления информационной безопасностью ИТ–инфраструктуры предприятия.	Хранилища данных (5 семестр)	Информационное право (8 семестр) Противодействие коррупционным проявлениям (8 семестр) Преддипломная практика (8 семестр)

**4. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся**

Общая трудоемкость освоения учебной дисциплины «Рынки ИКТ и организации продаж» составляет 3 зачетных единицы или 108 часов.

Семестр		6 семестр	Всего, ак. часов
Общая трудоемкость (всего ак. часов / з.ед)		108 / 3	108 / 3
Контактная работа	Лекции	18	18
	Практические занятия	30	30
	Лабораторные занятия	-	-
Самостоятельная работа		24	24
Вид промежуточной аттестации (конт. раб. / самост. раб.)	Экзамен	4 / 32	4 / 32

**5. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам  
(разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов  
и видов учебных занятий**

№	Наименование раздела дисциплины (тема)	Трудоемкость				Содержание
		всего	лекции	практич. занятия	самост. работа	
1.	Развитие информационно-коммуникационных технологий. Мировой и Российский рынок информационно-коммуникационных технологий	13	3	6	4	Предпосылки быстрого развития информационно-коммуникационных технологий. Этапы развития. Тенденции развития. Развитие информационно-коммуникационных технологий и организационные изменения на предприятиях. Структура рынка информационно-коммуникационных технологий. Общемировые тенденции развития рынка информационно-коммуникационных технологий. Текущее состояние рынка информационно-коммуникационных технологий в России. Барьеры, препятствующие развитию рынка информационно-коммуникационных технологий. Основные направления обеспечения государственной поддержки развития рынка информационно-коммуникационных технологий..
2.	Маркетинговый анализ рынка информационно-коммуникационных технологий. Формирование цен на рынке информационно-коммуникационных технологий	13	3	6	4	Методическое обеспечение маркетинговых исследований рынка информационно-коммуникационных технологий. Методика проведения маркетинговых исследований рынка информационно-коммуникационных технологий. Оптимизация системы маркетинговых исследований сферы информационного бизнеса с позиций совершенствования коммерческой деятельности фирмы. Механизм оценки и прогнозирования развития рынка ИКТ-услуг. Цены на рынке информационно-коммуникационных технологий и их разновидности. Политика ценообразования на рынке информационно-коммуникационных технологий. Факторы, влияющие на формирование уровня цен на информационные продукты и услуги. Методов ценообразование на информационном рынке. Стратегии поведения предприятий на рынке информационно-коммуникационных технологий.



3.	Роль информационно-коммуникационных технологий в повышении международной конкурентоспособности	14	4	6	4	Структура и факторы международной конкурентоспособности. Индекс глобальной конкурентоспособности. Оценка международной конкурентоспособности информационно-коммуникационных технологий. Индексы сетевой готовности и конкурентоспособности в области ИТ. Информационно-коммуникационные технологии как инструмент конкурентоспособности компаний и государственных органов.
4.	Влияние рынка информационно-коммуникационных технологий на информационную безопасность России.	16	4	6	6	Проблемы безопасности рынка информационно-коммуникационных технологий в России. Экономическая составляющая информационной безопасности развития рынка информационно-коммуникационных технологий. Рынок услуг информационной безопасности. Виды услуг в сфере информационной безопасности.
5.	Российский рынок труда в сфере информационно-коммуникационных технологий	16	4	6	6	Сущность, структура, механизм функционирования и особенности рынка труда в сфере информационно-коммуникационных технологий. Оценка численности
<b>Экзамен</b>		<b>4/32</b>		<b>4</b>	<b>32</b>	
<b>Итого</b>		<b>108</b>	<b>18</b>	<b>30</b>	<b>24</b>	

**6. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)**  
**Самостоятельная работа студентов**

№	Виды самостоятельной работы	Трудоемкость, ак. часы	Форма контроля*
1.	Проработка теоретического материала по конспектам лекций, рекомендованной литературе, дополнительным источникам информации	8	Консультация преподавателя, тесты

2.	Подготовка к практическим занятиям: поиск необходимой информации, обработка информации, написание доклада, подготовка к выступлению (дискуссии)	8	Выступление с докладом, презентация, ответы на дискуссионные вопросы, компьютерный практикум
3.	Подготовка к текущему контролю (тестирование)	8	Тесты
4.	Подготовка к промежуточной аттестации(вопросы к экзамену)	32	Устное собеседование

Для самостоятельной работы по дисциплине (модулю) обучающиеся используют следующее учебно-методическое обеспечение:

1. Наумов В.Н. Рынки информационно-коммуникационных технологий и организация продаж : учебник / В.Н. Наумов. — М. : ИНФРА-М, 2017. — 404 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс; Режим доступа <http://www.znaniyum.com>]. — (Высшее образование:Бакалавриат).  
<http://pjpgc3tjovws4y3pnu.cmle.ru/bookread2.php?book=550748>
2. Плотникова Н.Г. Информатика и информационно-коммуникационные технологии (ИКТ): Учебное пособие / Н.Г. Плотникова. - М.: ИЦ РИОР: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 124 с.  
<http://pjpgc3tjovws4y3pnu.cmle.ru/bookread2.php?book=433676>
3. Романова Ю.Д. Современные информационно-коммуникационные технологии для успешного ведения бизнеса: Учеб. / Ю.Д.Романова и др. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 279 с.  
<http://pjpgc3tjovws4y3pnu.cmle.ru/bookread2.php?book=411654>
4. Фонд оценочных и методических материалов по дисциплине «Рынки ИКТ и организации продаж».

## **7. Фонд оценочных и методических материалов для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине**

### **7.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы**

Процесс изучения дисциплины «Рынки ИКТ и организации продаж» направлен на формирование следующих компетенций:

**ПК-6.** Управление контентом предприятия и Интернет – ресурсов, процессами создания и использования информационных сервисов (контент – сервисов)

#### *Этапы формирования компетенции*

1 Этап	2 Этап	3 Этап	4 Этап
Анализ данных (5 семестр)	Электронный бизнес (6 семестр)	Информационные системы управления финансами (7 семестр)	Преддипломная практика (8 семестр)
	Рынки ИКТ и организация продаж (6 семестр)	Информационные системы управления персоналом (7 семестр)	

**ПК-9.** Организация взаимодействия с клиентами и партнерами в процессе решения задач управления информационной безопасностью ИТ– инфраструктуры предприятия.

#### *Этапы формирования компетенции*

1 этап	2 этап	3 этап
Хранилища данных (5 семестр)	Рынки ИКТ и организации продаж (6 семестр)	Информационное право (8 семестр)

		Противодействие коррупционным проявлениям  (8 семестр)
		Преддипломная практика  (8 семестр)

## 7.2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Шкала оценивания	Компетенции	Планируемые результаты обучения	Критерии оценивания результатов обучения			
			Оценка «неудовлетворительно » (0-54 баллов)  или отсутствие сформированности компетенции	Оценка «удовлетворительно» (55-69 баллов)  или низкой уровень освоения компетенции	Оценка «хорошо» (70-84 балла)  или повышенный уровень освоения компетенции	Оценка «отлично» (85-100 баллов)  или высокий уровень освоения компетенции
1 этап						
Описание показателей и критериев оценивания компетенций	ПК-6	<b>Знания:</b>  - сущность, содержание функциональных стратегий использования информационных сервисов; виды функциональных стратегий контента предприятия; процесс разработки функциональных	<i>Не знает:</i>  - сущность, содержание функциональных стратегий использования информационных сервисов; виды функциональных стратегий контента предприятия; процесс разработки функциональных стратегий с учетом	<i>Демонстрирует частичные знания без грубых ошибок:</i>  - сущность, содержание функциональных стратегий использования информационных сервисов; виды функциональных стратегий контента предприятия; процесс	<i>Демонстрирует достаточные знания в базовом объеме:</i>  - сущность, содержание функциональных стратегий использования информационных сервисов; виды функциональных стратегий контента предприятия; процесс разработки функциональных стратегий с учетом	<i>Демонстрирует высокий уровень знаний:</i>  - сущность, содержание функциональных стратегий использования информационных сервисов; виды функциональных стратегий контента предприятия; процесс разработки функциональных

		стратегий с учетом специфики функциональных областей; взаимосвязь между различными функциональными стратегиями.	специфики функциональных областей; взаимосвязь между различными функциональными стратегиями.  <i>Допускает грубые ошибки.</i>	разработки функциональных стратегий с учетом специфики функциональных областей; взаимосвязь между различными функциональными стратегиями.	специфики функциональных областей; взаимосвязь между различными функциональными стратегиями.	стратегий с учетом специфики функциональных областей; взаимосвязь между различными функциональными стратегиями.
		<b>Умения:</b>  - анализировать взаимосвязи между различными функциональными стратегиями использования информационных сервисов; разрабатывать функциональные стратегии в области использования информационных сервисов; с учетом влияния функциональных стратегий в других областях	<i>Не умеет или демонстрирует частичные умения, допуская грубые ошибки:</i>  - анализировать взаимосвязи между различными функциональными стратегиями использования информационных сервисов; разрабатывать функциональные стратегии в области использования информационных сервисов; с учетом влияния функциональных стратегий в других областях  <i>Допускает грубые</i>	<i>Демонстрирует частичные умения без грубых ошибок:</i>  - анализировать взаимосвязи между различными функциональными стратегиями использования информационных сервисов; разрабатывать функциональные стратегии в области использования информационных сервисов; с учетом влияния функциональных стратегий в других областях	<i>Демонстрирует базовый уровень умений:</i>  - анализировать взаимосвязи между различными функциональными стратегиями использования информационных сервисов; разрабатывать функциональные стратегии в области использования информационных сервисов; с учетом влияния функциональных стратегий в других областях	<i>Демонстрирует высокий уровень умений:</i>  - анализировать взаимосвязи между различными функциональными стратегиями использования информационных сервисов; разрабатывать функциональные стратегии в области использования информационных сервисов; с учетом влияния функциональных стратегий в других областях

			<i>ошибки.</i>			
		<b>Навыки:</b> -методами стратегического анализа при разработке функциональных стратегий использования информационных сервисов; навыками разработки сбалансированных управленческих решений на основе анализа взаимосвязи функциональных стратегий	<i>Не владеет или демонстрирует низкий уровень владения навыками:</i> - методами стратегического анализа при разработке функциональных стратегий использования информационных сервисов; навыками разработки сбалансированных управленческих решений на основе анализа взаимосвязи функциональных стратегий <i>Допускает грубые ошибки.</i>	<i>Демонстрирует частичные владения без грубых ошибок</i> <i>навыками:</i> - методами стратегического анализа при разработке функциональных стратегий использования информационных сервисов; навыками разработки сбалансированных управленческих решений на основе анализа взаимосвязи функциональных стратегий	<i>Демонстрирует базовый уровень</i> <i>владения навыками:</i> - методами стратегического анализа при разработке функциональных стратегий использования информационных сервисов; навыками разработки сбалансированных управленческих решений на основе анализа взаимосвязи функциональных стратегий	<i>Демонстрирует на высоком уровне</i> <i>владение навыками:</i> - методами стратегического анализа при разработке функциональных стратегий использования информационных сервисов; навыками разработки сбалансированных управленческих решений на основе анализа взаимосвязи функциональных стратегий
	ПК-9	<b>Знания:</b> - основные типы деловых партнеров; классификация связей с деловыми партнерами; основную информацию для расширения внешних связей и	<i>Не знает:</i> - основные типы деловых партнеров; классификация связей с деловыми партнерами; основную информацию для расширения внешних связей и обмена опытом	<i>Демонстрирует частичные знания без грубых ошибок:</i> - основные типы деловых партнеров; классификация связей с деловыми партнерами; основную информацию	<i>Демонстрирует достаточные знания в базовом объеме:</i> - основные типы деловых партнеров; классификация связей с деловыми партнерами; основную информацию для	<i>Демонстрирует высокий уровень знаний:</i> - основные типы деловых партнеров; классификация связей с деловыми партнерами; основную информацию для расширения внешних

		обмена опытом	<i>Допускает грубые ошибки</i>	для расширения внешних связей и обмена опытом	расширения внешних связей и обмена опытом	связей и обмена опытом
		<b>Умения:</b> - использовать системы сбора необходимой информации для расширения внешних связей и обмена опытом при реализации проектов, направленных на развитие организации (предприятия, государственного или муниципального управления); организовать и поддерживать связи с деловыми партнерами;	<i>Не умеет или демонстрирует частичные умения, допуская грубые ошибки:</i> - использовать системы сбора необходимой информации для расширения внешних связей и обмена опытом при реализации проектов, направленных на развитие организации (предприятия, государственного или муниципального управления); организовать и поддерживать связи с деловыми партнерами; <i>Допускает грубые ошибки</i>	<i>Демонстрирует частичные умения без грубых ошибок:</i> - использовать системы сбора необходимой информации для расширения внешних связей и обмена опытом при реализации проектов, направленных на развитие организации (предприятия, государственного или муниципального управления); организовать и поддерживать связи с деловыми партнерами	<i>Демонстрирует базовый уровень умений:</i> - использовать системы сбора необходимой информации для расширения внешних связей и обмена опытом при реализации проектов, направленных на развитие организации (предприятия, государственного или муниципального управления); организовать и поддерживать связи с деловыми партнерами	<i>Демонстрирует высокий уровень умений:</i> - использовать системы сбора необходимой информации для расширения внешних связей и обмена опытом при реализации проектов, направленных на развитие организации (предприятия, государственного или муниципального управления); организовать и поддерживать связи с деловыми партнерами
		<b>Навыки:</b> - организации и поддержания связи с деловыми партнерами, используя системы сбора необходимой информации для	<i>Не владеет или демонстрирует низкий уровень владения навыками:</i> организации и поддержания связи с	<i>Демонстрирует частичные владения без грубых ошибок навыками:</i> организации и поддержания связи с	<i>Демонстрирует базовый уровень владения навыками:</i> - организации и поддержания связи с	<i>Демонстрирует на высоком уровне владения навыками:</i> - организации и поддержания связи с



		расширения внешних связей и обмена опытом при реализации проектов, направленных на развитие организации (предприятия, государственного или муниципального управления)	деловыми партнерами, используя системы сбора необходимой информации для расширения внешних связей и обмена опытом при реализации проектов, направленных на развитие организации (предприятия, государственного или муниципального управления) <i>Допускает грубые ошибки.</i>	деловыми партнерами, используя системы сбора необходимой информации для расширения внешних связей и обмена опытом при реализации проектов, направленных на развитие организации (предприятия, государственного или муниципального управления)	деловыми партнерами, используя системы сбора необходимой информации для расширения внешних связей и обмена опытом при реализации проектов, направленных на развитие организации (предприятия, государственного или муниципального управления)	деловыми партнерами, используя системы сбора необходимой информации для расширения внешних связей и обмена опытом при реализации проектов, направленных на развитие организации (предприятия, государственного или муниципального управления)
--	--	---	--	---	---	---

**7.3. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы**

**7.3.1 Типовые вопросы к экзамену**

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ, ФИНАНСОВ, ПРАВА И ТЕХНОЛОГИЙ

**Кафедра информационных технологий, безопасности и права**

**БИЛЕТ К ЭКЗАМЕНУ № 1**

По дисциплине «Рынки ИКТ и организации продаж»

2017-2018 уч.год

Теоретические вопросы:

1. Этапы развития информационно-коммуникационных технологий.
2. Механизм оценки и прогнозирования развития рынка ИКТ-услуг.

Практическое задание:

Проанализировать российский рынок труда ИТ-специалиста (город и специальность выбрать самостоятельно)

Зав.кафедрой ИТБ и П \_\_\_\_\_ д.т.н.,к.э.н., профессор В.А.Драбенко

(подпись)

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ, ФИНАНСОВ, ПРАВА И ТЕХНОЛОГИЙ

**Кафедра информационных технологий, безопасности и права**

**БИЛЕТ К ЭКЗАМЕНУ № 2**

По дисциплине «Рынки ИКТ и организации продаж»

2017-2018 уч.год

Теоретические вопросы:

1. Тенденции развития информационно-коммуникационных технологий.
2. Цены на рынке информационно-коммуникационных технологий и их разновидности.

Практическое задание:

Проанализировать систему продвижения товара (выбрать самостоятельно) на рынке ИТ-консалтинга.

Зав.кафедрой ИТБ и П _____ д.т.н.,к.э.н., профессор В.А.Драбенко (подпись) (подпись)
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ, ФИНАНСОВ, ПРАВА И ТЕХНОЛОГИЙ  <b>Кафедра информационных технологий, безопасности и права</b>  <b>БИЛЕТ К ЭКЗАМЕНУ № 3</b>  <u>По дисциплине «Рынки ИКТ и организации продаж»</u>  <u>2017-2018 уч.год</u>  <u>Теоретические вопросы:</u>  1. Структура рынка информационно-коммуникационных технологий. 2. Политика ценообразования на рынке информационно-коммуникационных технологий.  <u>Практическое задание:</u>  Проанализировать систему продвижения товара (выбрать самостоятельно) на рынке аутсорсинга.  Зав.кафедрой ИТБ и П _____ д.т.н.,к.э.н., профессор В.А.Драбенко (подпись)

#### **7.4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков или опыта деятельности, характеризующие этапы формирования компетенций**

В ГИЭФПТ для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности используется балльно-рейтинговая система. Под балльно-рейтинговой системой понимается система количественной оценки качества освоения ОП ВО. При этом изучаемая дисциплина делится на ряд самостоятельных, логически завершенных разделов (модулей) для проведения по ним контрольных мероприятий.

Текущий контроль представляет собой проверку усвоения учебного материала теоретического и практического характера, регулярно осуществляемую на протяжении семестра. К достоинствам данного типа относится его систематичность, непосредственно коррелирующаяся с требованием постоянного и непрерывного мониторинга качества обучения, а также возможность балльно-рейтинговой оценки успеваемости обучающихся. К основным формам текущего контроля (текущей аттестации) можно отнести устный опрос, письменные

задания. Промежуточная аттестация, как правило, осуществляется в конце семестра и может завершать изучение как отдельной дисциплины, так и ее раздела (разделов) /модуля (модулей). Промежуточная аттестация помогает оценить более крупные совокупности знаний и умений, в некоторых случаях – даже формирование определенных профессиональных компетенций. Достоинства: помогает оценить более крупные совокупности знаний и умений, в некоторых случаях – даже формирование определенных профессиональных компетенций. Форма промежуточной аттестации: экзамен. Текущий контроль и промежуточная аттестация традиционно служат основным средством обеспечения в учебном процессе «обратной связи» между преподавателем и обучающимся, необходимой для стимулирования работы обучающихся и совершенствования методики преподавания учебных дисциплин.

По результатам промежуточной аттестации студенту засчитывается трудоемкость дисциплины в зачетных единицах, выставляется дифференцированная оценка в принятой вузе системе баллов, характеризующая качество освоения студентом знаний, умений и навыков по этой дисциплине.

<b>УРОВНИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ</b>			
	Минимальный	Основной	Продвинутый
<i>Баллы</i>	55-69	70-84	85-100
<i>Оценка</i>	3	4	5

Оценка 5 («отлично», 85-100 баллов) ставится обучающимся, которые при ответе:

- обнаруживают всестороннее систематическое и глубокое знание программного материала;
- демонстрируют знание современной учебной и научной литературы;
- способны творчески применять знание теории к решению профессиональных задач;
- владеют понятийным аппаратом;
- демонстрируют способность к анализу и сопоставлению различных подходов к решению заявленной в билете проблематики;
- подтверждают теоретические постулаты примерами из правоприменительной практики.

Оценка 4 («хорошо», 70-84 балла) ставится обучающимся, которые при ответе:

- обнаруживают твёрдое знание программного материала;
- усвоили основную и наиболее значимую дополнительную литературу;
- способны применять знание теории к решению задач профессионального характера;
- допускают отдельные погрешности и неточности при ответе.

Оценка 3 («удовлетворительно», 55-69 баллов) ставится обучающимся, которые при ответе:

- в основном знают программный материал в объёме, необходимом для предстоящей работы по профессии;
- в целом усвоили основную литературу;
- допускают отдельные погрешности в ответе на вопросы.

Оценка 2 («неудовлетворительно», 0-54 балла) ставится обучающимся, которые при ответе:

- обнаруживают значительные пробелы в знаниях основного программного материала;
- допускают принципиальные ошибки в ответе на вопросы;
- демонстрируют незнание теории и практики профессиональной деятельности.

Основанием для недопуска к экзамену является то, что обучающийся во время семестра не набрал установленного минимума баллов – 55 баллов.

## **8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)**

### **а) нормативные правовые акты:**

1. Конституция Российской Федерации от 12.12.1993г. (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учётом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ, от 21.07.2014 N 11-ФКЗ).// Собрание законодательства РФ. - 04.08.2014. - N 31. - ст. 4398.
2. «О стратегическом планировании в РФ». Федеральный закон от 28.06.2014 N 172-ФЗ (ред. от 30.10.2017). // Собрание законодательства РФ. - 30.06.2014. - N 26 (часть I). - ст. 3378.

### **б) основная литература:**

3. Наумов В.Н. Рынки информационно-коммуникационных технологий и организация продаж : учебник / В.Н. Наумов. — М. : ИНФРА-М, 2017. — 404 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс; Режим доступа <http://www.znaniyum.com>]. — (Высшее образование:Бакалавриат).<http://pjpgc3tjovws4y3pnu.cmle.ru/bookread2.php?book=550748>
4. Плотникова Н.Г. Информатика и информационно-коммуникационные технологии (ИКТ): Учебное пособие / Н.Г. Плотникова. - М.: ИЦ РИОР: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 124 с. <http://pjpgc3tjovws4y3pnu.cmle.ru/bookread2.php?book=433676>
5. Романова Ю.Д.Современные информационно-коммуникационные технологии для успешного ведения бизнеса: Учеб. / Ю.Д.Романова и др. -

**в) дополнительная литература:**

6. Светлов Н.М. Информационные технологии управления проектами: Учебное пособие / Н.М. Светлов, Г.Н. Светлова. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: НИЦ Инфра-М, 2012. - 232 с. <http://znanium.com/bookread2.php?book=429103>
7. Гринберг, А. С. Информационные технологии управления [Электронный ресурс] : учеб.пособие для вузов / А. С. Гринберг, Н. Н. Горбачев, А. С. Бондаренко. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 479 с.: <http://znanium.com/bookread2.php?book=396629>
8. Информационные технологии в экономике и управлении : учебное пособие / А.Г. Ивасенко, А.Ю. Гридасов, В.А. Павленко. — Москва :КноРус, 2017. — 154 с. <https://www.book.ru/book/920232>
9. Информационные технологии управления : учебное пособие / В.Н. Логинов. — Москва :КноРус, 2016. — 239 с. — Для бакалавров. <https://www.book.ru/book/918527>
10. Информационные технологии в государственном и муниципальном управлении : учебное пособие / М.А. Абросимова. — Москва :КноРус, 2017. — 248 с. <https://www.book.ru/book/926087>

**9. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети**

**«Интернет», необходимых для освоения дисциплины**

1. Профессионал управления проектами - <http://www.pmpromfy.ru/>
2. Административно-управленческий портал – <http://www.aup.ru>
3. . Информационный портал – <http://www.cfin.ru>
4. Научная электронная библиотека – <http://www.elibrary.ru>
5. Электронная библиотечная система «Университетская библиотека – online» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.biblioclub.ru/>
6. Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gks.ru>
7. Российская национальная библиотека РНБ [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.nlr.ru>.
8. Официальный сайт компании Expertsystems. <http://www.expert-systems.com>
9. Официальный сайт корпорации «Галактика». <http://www.galaktika.ru>



## **10. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)**

Самостоятельная подготовка обучающихся проводится для углубления и закрепления знаний, полученных на лекциях и других видах занятий, для выработки навыков самостоятельного применения новых, дополнительных знаний и подготовки к предстоящим учебным занятиям, экзамену.

Важным условием успешного изучения дисциплины является посещение лекций. Под посещением подразумевается не форма пассивного присутствия, а активная работа по изучению нового материала. Подготовка к лекционным занятиям включает в себя анализ предлагаемых для изучения вопросов, изучение нормативных источников и учебной и научной литературы по рассматриваемым вопросам лекции. В процессе лекции обучающийся может задавать уточняющие вопросы, осуществить взаимосвязь нового материала с уже изученным, подготовить базу для эффективного использования полученных знаний, облегчить подготовку к практическому занятию. Эффективным способом фиксации лекционного материала является конспектирование, представляющее собой не только фиксацию важнейших моментов лекции, но и указание примеров для понимания того или иного теоретического материала.

При подготовке к практическому занятию необходимо использовать конспектированные материалы лекций, учебную и научную литературу. Подготовка ответов по выносимым на обсуждение вопросам практического занятия включает в себя не только прочтение материала, но и его анализ и критическую оценку. Обучающемуся следует выявить малоизученные аспекты рассматриваемых вопросов, проявить инициативу при подготовке к практическому занятию.

При подготовке к практическим занятиями и зачету рекомендуется систематизировать знания, изображая их в табличном, графическом или схематичном виде. Это позволит установить взаимосвязь изучаемых явлений, упростит задачу запоминания материала, облегчит процесс практического применения полученных знаний.

Задачей практических занятий является выработка умения использовать теоретические знания, проявить наличие практических навыков. При подготовке к практическому занятию следует заблаговременно обеспечить наличие необходимо для данного занятия материала, самостоятельно повторить ранее изученные темы.



Для успешного освоения дисциплины важным является умение работать с терминами и их определениями. Для работы с терминологией эффективным является использование как учебной и научной литературы, так и словарей.

Работа с терминами может осуществляться как в форме составления собственных тематических словариков для удобства и скорости поиска необходимого термина. С этой целью необходимо каждый новый встречающийся термин записывать и во время подготовки к семинарским и практическим занятиям указывать соответствующее определение. В случае возникновения сложности выбора определения из имеющегося объема в рамках научного знания необходимо задавать вопросы преподавателю в рамках лекционных и практических занятий.

Интерактивные формы проведения занятий по дисциплине «Рынки ИКТ и организации продаж» включают в себя следующие виды занятий:

- интерактивные лекции, предполагают использование метода проблемного изложения. При таком подходе лекция становится похожей на диалог, преподавание имитирует исследовательский процесс (выдвигаются первоначально несколько ключевых постулатов по теме лекции, изложение выстраивается по принципу самостоятельного анализа и обобщения студентами учебного материала). Эта методика позволяет заинтересовать студента, вовлечь его в процесс обучения. Противоречия научного познания раскрываются посредством постановки проблемы. Учебная проблема и проблемная ситуация являются основными структурными компонентами проблемного обучения. Перед началом изучения определенной темы курса ставится перед студентами проблемный вопрос или дается проблемное задание. Стимулируя разрешение проблемы, преподаватель снимает противоречия между имеющимся ее пониманием и требуемыми от студента знаниями. Эффективность такого метода в том, что отдельные проблемы могут подниматься самими студентами. Главный успех данного метода в том, что преподаватель добивается от аудитории «самостоятельного решения» поставленной проблемы. Организация проблемного обучения представляется достаточно сложной, требует значительной подготовки лектора. Однако на начальном этапе использования этого метода его можно внедрять в структуру готовых, ранее разработанных лекций, практических занятий как дополнение.

- групповые дискуссии, применяются для обеспечения навыков командной работы и межличностной коммуникации и представляют собой оценочное средство, позволяющее включить обучающихся в процесс обсуждения

представленной темы, проблемы и оценить их умение аргументировать собственную точку зрения. Кроме того, в ходе занятий проводятся круглые столы по заданным тематикам.

Оценочные и методические материалы по дисциплине «Рынки ИКТ и организации продаж» представлены в ФОММ.

При подготовке к промежуточному или итоговому тестированию необходимо изучить теоретический и практический материал. Тестовые задания (с перечнем возможных вариантов ответов, среди которых хотя бы один ответ является неверным) обеспечивают структурность мышления, вынужденного выбрать из предложенных вариантов ответ все правильные варианты. Тестовые задания на установления соответствия подразумевают необходимость проявления не только знания учебного материала, но и умения применять правила формальной логики. Тестовые задания на упорядочение направлены на установление логической последовательности рассматриваемых явлений (времени существования явлений, расположения структурных элементов правовых документов и т.п.).

Эффективным способом для подготовки к тестированию является работа обучающегося по решению тестовых заданий, предоставленных для самостоятельной работы. Также при подготовке к такой форме контроля знаний, как решение тестовых заданий, следует самостоятельно попытаться проработать рассматриваемые в дисциплине вопросы в форме составления тестовых заданий.

При подготовке к экзамену следует иметь в виду, что он является итоговой формой контроля по изучению данной учебной дисциплины.

Экзамен подразумевает максимальную концентрацию знаний и умений, предполагающих полное изучение материала дисциплины.

Экзамен проводится в форме устного собеседования.

Решение преподавателя об итоговой оценке принимается по результатам устного ответа, в зависимости от шкалы оценки.

Работа с печатными изданиями для обучающегося может быть связана с трудностями в области доступа к современной научной печатной литературе. В связи с развитием научно-технического прогресса в такой ситуации надлежит воспользоваться материалами, находящимися в открытом доступе сети Internet. Также необходимо учитывать, что по состоянию на сегодняшний день многие справочные правовые системы содержат не только текст нормативных актов, но и

научные статьи по различным вопросам (например, СПС «Консультант Плюс»). Одновременно следует обратить свое внимание на публичные библиотеки, предоставляющие возможность доступа к электронным версиям печатных источников.

В силу кратковременности изучения и значительного объема данной учебной дисциплины кафедра настоятельно рекомендует систематически, а не эпизодически работать над изучением курса.

### **11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем**

Программное обеспечение:

Операционная система (Microsoft Windows *Проприетарная*);

Пакет офисных программ Microsoft Office Professional 7 (MS Word, MS Excel, MS PowerPoint и др. *Проприетарная*);

Программное обеспечение для просмотра электронных документов в стандарте PDF (Foxit Reader *GNU Lesser General Public License*);

Программные средства, обеспечивающие просмотр видеофайлов в форматах AVI, MPEG -4, DivX, RMVB, WMV (K-Lite Codec Pack *GNU Lesser General Public License*);

Web-браузер (Mozilla Firefox *GNU Lesser General Public License*);

Антивирус (Касперский OpenSpace Security *Проприетарная*);

Информационные справочные системы:

1) Автоматизированная информационная библиотечная система Marc21SQL;

2) Справочно-правовая система «Консультант Плюс»

### **12. Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)**

№ п/п	Наименование	Количество
1.	Специализированные аудитории:	
Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, № 2		1

2.	Технические средства обучения:	
	интерактивная доска в аудитории	1
	мультимедийный проектор	1
	компьютер с программным обеспечением	1
3.	Специализированные аудитории:	
	Межкафедральная лаборатория «Социально – экономических исследований», учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации / компьютерный класс / помещение для самостоятельной работы, №46	1
4.	Технические средства обучения:	
	компьютер с программным обеспечением	31
	интерактивная доска в аудитории	1
	мультимедийный проектор	1
5	Специализированные аудитории:	
	Учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации №41	1
6	Технические средства обучения:	
	экран настенный	1
	мультимедийный проектор	1
	компьютер с программным обеспечением	23

Пронумеровано и  
пронито 28 листов

Зав. УМО \_\_\_\_\_ М. В. Ковязина

