

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Антипова Наталья Викторовна
Должность: и.о. директора филиала
Дата подписания: 29.06.2026 18:18:29
Уникальный программный ключ:
fae5412acb1bf810dc69e6bc004ac45622b84b3a

Приложение 3
по направлению подготовки 09.03.02
«Информационные системы и технологии»
направленность (профиль) программы
«Системы и технологии искусственного интеллекта»

**Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»**

Улан-Баторский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова



Одобрено
На заседании Совета Улан-Баторского
филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова
Протокол № 3 от 23 октября 2025 г.
 Председатель совета
Н.В. Антипова

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.15 Рынки ИКТ и организация продаж

Направление подготовки 09.03.02

Информационные системы технологии

Направленность (профиль) программы

**«Системы и технологии
искусственного интеллекта»**

Уровень высшего образования

Бакалавриат

Год начала подготовки 2026

Улан-Батор – 2025 г.

Рабочая программа одобрена на заседании междисциплинарной кафедры Улан-Баторского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова

протокол № 3 от 23 октября 2025 г.

СОДЕРЖАНИЕ

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	1
I. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ	4
Цель и задачи освоения дисциплины	4
Место дисциплины в структуре образовательной программы	4
Объем дисциплины и виды учебной работы.....	4
Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине	5
II. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	7
III. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	11
ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННО-СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ.....	12
ПЕРЕЧЕНЬ ЭЛЕКТРОННО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ	12
ПЕРЕЧЕНЬ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ БАЗ ДАННЫХ	12
ПЕРЕЧЕНЬ РЕСУРСОВ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ "ИНТЕРНЕТ", НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	12
ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ	13
МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	13
IV. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ	14
V. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ И УМЕНИЙ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ.....	14
VI. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ	15
ФАКУЛЬТЕТ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ И ФИНАНСОВ	Ошибка! Залка не определена.

1. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

Цель и задачи освоения дисциплины

Целью дисциплины «Рынки ИКТ и организация 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 «Рынки ИКТ и организация продаж»:

- ✓ развитие знаний и практических навыков в сфере анализа и прогноза развития рынка ИКТ, в т.ч. 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 и презентации коммерческих предложений по решениям в области информационных технологий, направленных на реализацию ИТ-стратегий компаний

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Рынки ИКТ и организация продаж», относится к части учебного плана, формируемой участниками образовательных отношений.

Объем дисциплины и виды учебной работы

Таблица 1

Показатели объема дисциплины *	Всего часов по формам обучения		
	очная	очно-заочная*	заочная*
Объем дисциплины в зачетных единицах	5 ЗЕТ		
Объем дисциплины в акад. часах	180		
Промежуточная аттестация: форма	экзамен		-
Контактная работа обучающихся с преподавателем (Контакт. часы), всего:	52		-
1. Аудиторная работа (Ауд.), акад. часов всего, в том числе:	48		-
• лекции	12		-
• практические занятия	36		-
• лабораторные занятия			-

в том числе практическая подготовка			-
2. Индивидуальные консультации (ИК)			-
3. Контактная работа по промежуточной аттестации (Катт)	2		-
4. Консультация перед экзаменом (КЭ)	2		-
5. Контактная работа по промежуточной аттестации в период экз. сессии / сессии заочников (Каттэк)			-
Самостоятельная работа (СР), всего:	128		-
в том числе:			
• самостоятельная работа в период экз. сессии (СРэк)	32		
– самостоятельная работа в семестре (СРс)	96		-
в том числе, самостоятельная работа на курсовую работу			-
– изучение ЭОР			-
– изучение онлайн-курса или его части			-
– выполнение индивидуального или группового проекта	40		-
– и другие виды	56		-

Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине

Таблица 2

Формируемые компетенции (код и наименование компетенции)	Индикаторы достижения компетенций (код и наименование индикатора)	Результаты обучения (знания, умения)
ПК-2. Способен планировать и организация аналитических работ с использованием технологий больших данных Обобщенная Трудовая функция Трудовая функция А/02.6 Стандарт " "Специалист по большим данным""	ПК-2.1. Разрабатывает, обсуждает и утверждает содержания аналитических работ с использованием технологий больших данных	ПК-2.1. 3-1. Знает возможности имеющейся у исполнителя методологической и технологической инфраструктуры анализа больших данных
		ПК-2.1. 3-2. Знает стандарты проведения анализа данных
		ПК-2.1. У-1. Умеет планировать аналитические работы с использованием технологий больших данных
ПК-7. Способен разрабатывать модели бизнес-процессов заказчика Обобщенная Трудовая функция Трудовая функция С/08.6	ПК-7.1. Разрабатывает модели бизнес-процессов	ПК-7.1. 3-1. Знает инструменты и методы моделирования бизнес-процессов организации
		ПК-7.1. 3-2. Современные подходы и стандарты автоматизации организации (например, CRM, MRP, ERP..., ITIL, ITSM)

Стандарт "Специалист по информационным системам"		ПК-7.1. У-1. Умеет анализировать исходную документацию, разрабатывать модели бизнес-процессов с применением полученных знаний
ПК-9. Способен проектировать и дизайн ИС Обобщенная Трудовая функция С/6 Трудовая функция С/16.6 Стандарт "Специалист по информационным системам"	ПК-9.1. Разрабатывает структуру программного кода ИС	ПК-9.1. З-1. Знает инструменты и методы проектирования и дизайна ИС
		ПК-9.1. З-2. Знает современные инструменты и методы управления организацией, в том числе методы планирования деятельности, распределения поручений, контроля исполнения, принятия решений
		ПК-9.1. У-1. Умеет верифицировать структуру программного кода
		ПК-9.1. У-2. Умеет проектировать структуру и дизайн современного программного обеспечения

II. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

этапы формирования и критерии оценивания сформированности компетенций

Таблица 3

№ п/п	Наименование раздела, темы дисциплины	Трудоемкость *, академические часы						Индикаторы достижения компетенций (из Таблицы 2)	Результаты обучения** (знания, умения) (из Таблицы 2)	Учебные задания для аудиторных занятий	Текущий контроль	Задания для творческого рейтинга (по теме(-ам)/разделу или по всему курсу в целом)
		Лекции	Практические занятия	Лабораторные занятия	Практическая подготовка	Самостоятельная работа	Всего					
		Семестр 8										
1.	Тема 1. Структура и тенденции развития рынка ИКТ в мире и в России Определения. Классификация рынка ИКТ. Вертикальные и горизонтальные рынки бизнес-приложений. Рынок системной интеграции и ИТ-консалтинга. Экономика ключевых ИТ-рынков, основные модели бизнеса в ИТ-индустрии. Рынок системной интеграции и ИТ-услуг. Рынок железа. Рынок смартфонов. Сквозные технологии и средства взаимодействия с покупателями на рынке ИКТ. Развитие Интернет-технологий и Интернет-бизнеса. Развитие облачных вычислений (Cloud Computing), SaaS, сервис-ориентированной архитектуры приложений. Развитие и конвергенция технологий на рынке телекоммуникаций. Мобильные технологии и сервисы. Поставщики контента – новые поставщики ИТ. Интеллектуализация приложений и сервисов.	2	6			16	24	ПК-7.1;	ПК-7.1 3.1	О.	Д.	ГрП

2.	Тема 2. Источники информации и методы анализа рынка ИКТ Основные источники данных и информации, материалов, отчетов и прогнозов по рынку ИКТ. Крупнейшие аналитические компании по рынку ИКТ, их методы анализа (Gartner, IDC). Другие аналитические компании в сфере ИКТ в мире и в России (Butler Group, Forrester Research, РБК-Cnews, и др.). Методы работы аналитических компаний по анализу российского рынка ИТ. Методы проведения анализа рынка ИТ. Объем и динамика роста рынка ИКТ, основные технологические и бизнес-факторы развития. Технологические, отраслевые, страноведческие аспекты анализа. Анализ поставщиков товаров и услуг в сфере ИКТ.	2	6			20	28	ПК-7.1;	ПК-7.1 3.1	О.	Д.	
3	Тема 3. Мировой и российский рынок бизнес-приложений, системной интеграции и ИТ-консалтинга. Рынок труда в ИТ-отрасли в России и ведущих государствах. Мировой и российский рынок горизонтальных бизнес-приложений: ERP, CRM, SCM, CPM, BI, документооборот, e-commerce. Рынок вертикальных бизнес-приложений: информационные системы торговых компаний, билинговые системы в деятельности операторов связи, банковские системы. Рынок систем автоматизации производства. Мировой и российский рынок системной интеграции, бизнес- и ИТ-консалтинга: основные услуги и игроки, динамика развития рынков. Рынок труда в отрасли ИТ в России и ведущих государствах (США, Индия, Китай, Бразилия, страны ЕС).	2	8			20	30	ПК-7.1;	ПК-7.1 3.2 ПК-7.1 5.1	О	Д, К	

4	Тема 4. Маркетинговые стратегии в сфере ИКТ и управление эффективностью Методология продажи решений и сервисов в сфере ИКТ. Разработка и презентация коммерческих предложений Классификация методов исследования рынка Особенности маркетинга и продажи ИКТ продуктов и решений на рынках B2B, B2G и B2C, комплекс маркетинга. Организация, планирование и контроль маркетинга и продаж в сфере ИКТ. Построение партнерской сети. Системы ключевых показателей, планирование и проведение маркетинговых кампаний, разработка маркетингового плана и бюджета средствами CRM-систем Методология продажи решений и сервисов в сфере ИКТ. Приемы продаж. Техника «Воронка продаж». Подготовка коммерческого предложения. Презентация решения. Основные компетенции для продажи решений в области ИТ. Характеристика базовых навыков специалиста сферы продаж ИТ-продуктов. Система мотивации и «бонусов» в отделе продаж ИТ-компаний.	2	8			20	30	ПК-2.1; ПК-7.1;	ПК-2.1 3.1 ПК-2.1 3.2 ПК-2.1 У.1 ПК-7.1 3.1 ПК-7.1 3.2 ПК-7.1 У.1	О	ГД	
---	---	---	---	--	--	----	----	--------------------	--	---	----	--

5	Тема 5. Особенности управления маркетингом и продажами электронного предприятия в сети Интернет ИТ-продуктов Структура, основные сегменты и особенности электронного рынка. Модели бизнеса электронных предприятий в Интернете. Особенности комплекса электронного маркетинга. Развитие каналов сбыта и деловых Интернет-сетей. Маркетинговые коммуникации в Интернет. Возможности Интернета в форме взаимодействия с клиентом. Бизнес-среда Интернет-рынка ИТ-продуктов. Модели организации продаж через Интернет-магазины. Приемы организации связи с потребителем через Интернет.	4	8			20	32	ПК-9.1	ПК-9.1 3.1 ПК-9.1 3.2 ПК-9.1 У.1 ПК-9.1 У.2	О	Д., Т	
	Итого	12	36			96	144					

Формы учебных заданий на аудиторных занятиях:
Опрос (О.)

Формы текущего контроля:
Тест (Т.)
Групповая дискуссия (ГД))
Кейс (К.)
Доклад (Д)

Формы заданий для творческого рейтинга:
Групповой проект (Гр.п.)

III. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Рекомендуемая литература

Основная литература

1. Наумов, В. Н. Рынки информационно-коммуникационных технологий и организация продаж: учебник / В.Н. Наумов. — Москва: ИНФРА-М, 2022. — 404 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — DOI 10.12737/21026. - ISBN 978-5-16-012042-3. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1815961> (дата обращения: 13.12.2021). — Режим доступа: по подписке.
2. Брыксина, О. Ф. Информационно-коммуникационные технологии в образовании: учебник / О.Ф. Брыксина, Е.А. Пономарева, М.Н. Сони́на. — Москва: ИНФРА-М, 2022. — 549 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — DOI 10.12737/textbook_59e45e228d2a80.96329695. - ISBN 978-5-16-012818-4. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1843834> (дата обращения: 13.12.2021). — Режим доступа: по подписке.

Дополнительная литература:

1. Информационные технологии управления проектами: Учебное пособие / Н.М. Светлов, Г.Н. Светлова. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: НИЦ Инфра-М, 2015. - 232 с.: Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/429103>
2. Зыкова, Г. В. Теоретические основы информатики : учебное пособие / Г. В. Зыкова, В. В. Пергунов, А. С. Попов. - 2-е изд., стер. - Москва: ФЛИНТА, 2017. - 115 с. - ISBN 978-5-9765-3416-2. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1583195> (дата обращения: 13.12.2021).
3. Гуриков, С. Р. Основы алгоритмизации и программирования на Python: учебное пособие / С.Р. Гуриков. — Москва: ИНФРА-М, 2022. — 343 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-016906-4. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1356004> (дата обращения: 13.12.2021).
4. Дятлов, С. А. Информационно-сетевая экономика: структура, динамика, регулирование: монография / С.А. Дятлов, В.П. Марьяненко, Т.А. Селищева. — Москва: ИНФРА-М, 2022. — 414 с. — (Научная мысль). - ISBN 978-5-16-010676-2. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1854923> (дата обращения: 13.12.2021).
5. Казакова, Н. А. Концепция развития стратегических активов фондоемких компаний: монография / Н.А. Казакова, А.Н. Иванова. — Москва: ИНФРА-М, 2021. — 183 с. — (Научная мысль). — DOI 10.12737/1370669. - ISBN 978-5-16-016910-1. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1370669> (дата обращения: 13.12.2021)..

Нормативные правовые документы:

1. Доктрина информационной безопасности Российской Федерации. Утверждена указом Президента Российской Федерации от 5 декабря 2016 г. № 646 Режим доступа: <https://rg.ru/2016/12/06/doktrina-infobezobasnost-site-dok.html>
2. Закон Российской Федерации от 27 июля 2006 года N 149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» Режим доступа: <https://base.garant.ru/12148555/>
3. Закон Российской Федерации 27 июля 2006 года N 152-ФЗ «О персональных данных» Режим доступа: <https://base.garant.ru/5635295/>

4. Федеральный закон от 21 июля 2014 г. N 242-ФЗ "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части уточнения порядка обработки персональных данных в информационно-телекоммуникационных сетях". Режим доступа: <https://base.garant.ru/70700506/>

5. ГОСТ Р 59215-2020. Национальный стандарт Российской Федерации. методы и средства обеспечения безопасности. информационная безопасность во взаимоотношениях с поставщиками. Утвержден Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 26 ноября 2020 г. N 1191-ст

6. ГОСТ Р 59277-2020 Системы искусственного интеллекта. Классификация систем искусственного интеллекта

7. ГОСТ Р 43.4.25-2020 Информационное обеспечение техники и операторской деятельности. Система «человек–информация». Средства семиотические для проведения информационной деятельности

8. Федеральный закон от 29.06.2015 № 188-ФЗ внес изменения: - в № 149-ФЗ от 27.07.2006 «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» в части создания Реестра российских программ, а также утверждения Правил его формирования и ведения

ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННО-СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ

<http://www.consultant.ru> – система КонсультантПлюс

<http://www.garant.ru> – система Гарант

ПЕРЕЧЕНЬ ЭЛЕКТРОННО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ

1. Курс "АНАЛИЗ ДАННЫХ"
2. Курс "ИНТЕРНЕТ-ПРОГРАММИРОВАНИЕ"
3. Курс "ХРАНИЛИЩА ДАННЫХ"

ПЕРЕЧЕНЬ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ БАЗ ДАННЫХ

1. <http://www.gks.ru> – Росстат – государственная служба государственной статистики
2. <https://www.rea.ru/ru/org/managements/Pages/Situa-centr.aspx> - Ситуационный центр РЭУ им. Г.В. Плеханова
3. www.economy.gov.ru – Базы данных Министерства экономического развития и торговли России

ПЕРЕЧЕНЬ РЕСУРСОВ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ "ИНТЕРНЕТ", НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1. Мониторинг СМИ. Перспективы развития ИТ-рынка России.-<http://www.iecp.ru/news/item/385668/>
2. «О стратегических направлениях развития ИТ в России». – <http://www.crn.ru/numbers/спес-numbers/detail.php?ID=46995>
3. «Эксклюзивный прогноз развития российского рынка ИТ от компании IDC» - <http://topsbi.ru/default.asp?artID=2068>
4. «Анализ состояния и перспектив развития российского рынка телекоммуникационных услуг в сегментах B2C, B2B и B2G» - <http://www.mobilecomm.ru/analiz-sostoyaniya-i-perspektiv-razvitiya-rossiyskogo-rinka-telekommunikatsionnich-uslug-v-segmentach-b2c-b2b-b2g>
5. Журнал «Директор СІО»: <http://www.osp.ru/cio/archive/>, <http://sapland.ru>,

6. <http://www.tadviser.ru>, <http://www.it-world.ru/itexpert/>, <http://www.cnews.ru>, <http://www.computerworld.ru>, <http://www.hardnsoft.ru>
7. Информация по стартапам - <http://firrma.ru>, технологии <http://www.pcmag.ru>, <http://rusbase.com/>, <http://lpgenerator.ru/>
8. Аналитика: <http://idcrussia.com/ru/>, <http://www.gartner.com/>, <http://www.tadviser.ru>, <http://www.it-analytics.ru>, <http://habrahabr.ru>, <http://www.itbestsellers.ru>, <http://rusbase.com/>
9. Cnews.ru - <http://www.cnews.ru/>
10. CRN - <http://www.crn.ru/>

ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

№ п/п	Перечень информационных технологий, программного обеспечения
1.	Операционная система Windows 10
2.	Microsoft Office Professional Plus: 2019 (MS Word, MS Excel, MS Power Point, MS Access)
3.	Антивирус Dr.Web Desktop Security Suite Комплексная защита
4.	Браузер Google Chrome
5.	Браузер Mozilla Firefox
6.	7-zip
7.	Adobe Reader
8.	R-пакет
9.	Python

МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина «Рынки ИКТ и организация продаж» обеспечена:

- для проведения занятий лекционного типа:

учебной аудиторией для проведения занятий лекционного типа, оборудованной мультимедийными средствами обучения для демонстрации лекций-презентаций, учебно-наглядными пособиями, набором демонстрационного оборудования;

- для проведения занятий семинарского типа (практические занятия):

учебной аудиторией, оборудованной учебной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации: служащими для представления учебной информации обучающимся;

- для самостоятельной работы:

помещением для самостоятельной работы, оснащенным компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа к электронной информационно-образовательной среде Филиала.

IV. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

- Методические рекомендации по организации и выполнению внеаудиторной самостоятельной работы.
- Методические указания по подготовке и оформлению рефератов.

V. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ И УМЕНИЙ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ

Результаты текущего контроля и промежуточной аттестации формируют рейтинговую оценку работы обучающегося. Распределение баллов при формировании рейтинговой оценки работы обучающегося осуществляется в соответствии с «Положением о рейтинговой системе оценки успеваемости и качества знаний студентов в процессе освоения дисциплины «Рынки ИКТ и организация продаж» в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова».

Таблица 4

Виды работ	Максимальное количество баллов
Выполнение учебных заданий на аудиторных занятиях	20
Текущий контроль	20
Творческий рейтинг	20
Промежуточная аттестация (экзамен/зачет/зачет с оценкой)	40
ИТОГО	100

В соответствии с Положением о рейтинговой системе оценки успеваемости и качества знаний обучающихся «преподаватель кафедры, непосредственно ведущий занятия со студенческой группой, обязан проинформировать группу о распределении рейтинговых баллов по всем видам работ на первом занятии учебного модуля (семестра), количестве модулей по учебной дисциплине, сроках и формах контроля их освоения, форме промежуточной аттестации, снижении баллов за несвоевременное выполнение выданных заданий. Обучающиеся в течение учебного модуля (семестра) получают информацию о текущем количестве набранных по дисциплине баллов через личный кабинет студента».

VI. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ¹

Оценочные средства по дисциплине разработаны в соответствии с Положением о фонде оценочных средств в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова».

«Курсовая работа/проект по дисциплине «Рынки ИКТ и организация продаж» учебным планом не предусмотрена»

Типовой перечень вопросов к экзамену:

1. Эволюция рынка ИКТ в 1950-2010 гг.
2. Развитие рынка вычислительных платформ и системного ПО. Развитие стандартов: IBM PC, UNIX, Microsoft и др. Компании-лидеры и борьба с монополизацией.
3. Развитие ИС автоматизации предприятий и стандартов MRP-MRPII-ERP-ERPII.
4. Экономика ключевых ИТ-рынков, основные модели бизнеса в ИТ-индустрии.
5. Ключевые потребности и перспективные технологии в сфере ИКТ: государственное управление, бизнес, сервисы для потребителей и образование – ключевые области развития ИКТ.
6. Развитие Интернет-технологий и Интернет-бизнеса.
7. Развитие облачных вычислений (Cloud Computing), SaaS, сервис-ориентированной архитектуры приложений.
8. Развитие и конвергенция технологий на рынке телекоммуникаций.
9. Мобильные технологии и сервисы.
10. Поставщики контента – новые поставщики ИТ.
11. Интеллектуализация приложений и сервисов. Парадигма Computation-Connection-Cognition.
12. Основные источники данных и информации, материалов, отчетов и прогнозов по рынку ИКТ.
13. Крупнейшие аналитические компании по рынку ИКТ, их методы анализа (Gartner, IDC). Другие аналитические компании в сфере ИКТ в мире и в России.
14. Методы работы аналитических компаний по анализу российского рынка ИТ.
15. Методы проведения анализа рынка ИТ.
16. Объем и динамика роста рынка ИКТ, основные технологические и бизнес-факторы развития.

¹ В данном разделе приводятся примеры оценочных средств

17. Анализ поставщиков товаров и услуг в сфере ИКТ.
18. Мировой и российский рынок горизонтальных бизнес-приложений: ERP, CRM, SCM, CPM, BI, документооборот, e-commerce. Основные продукты и игроки, динамика развития рынков.
19. Мировой и российский рынок вертикальных бизнес-приложений: информационные системы торговых компаний, билинговые системы в деятельности операторов связи, банковские системы. Рынок систем автоматизации производства. Основные продукты и игроки, динамика развития рынков.
20. Мировой и российский рынок системной интеграции, бизнес- и ИТ-консалтинга: основные услуги и игроки, динамика развития рынков.
21. Рынок труда в отрасли ИТ в России и ведущих государствах (США, Индия, Китай, Бразилия, страны ЕС).
22. Современные подходы к разработке ценностно-ориентированных маркетинговых стратегий и управлению эффективностью маркетинга.
23. Корпоративные маркетинговые стратегии: особенности портфельных и конкурентных стратегий, стратегий роста на рынках ИКТ.
24. Функциональные маркетинговые решения: стратегии сегментации рынка, позиционирования и комплекса маркетинга в сфере ИКТ.
25. Особенности реализации маркетинговых стратегий и управления эффективностью маркетинга в ИТ-индустрии.
26. Особенности маркетинга и продажи ИКТ продуктов и решений на рынках B2B, B2G и B2C, комплекс маркетинга.
27. Организация, планирование и контроль маркетинга и продаж в сфере ИКТ.
28. Построение отделов маркетинга и продаж в сфере ИКТ. Системы мотивации в отделе маркетинга и продаж. Системы ключевых показателей для участников маркетинга и продажи решений.
29. Планирование и проведение маркетинговых кампаний, особенности разработки маркетинговых планов и бюджетов.
30. Построение партнерской сети по маркетингу и продаже решений в области ИКТ, типы партнеров.
31. Методология продажи решений и сервисов в сфере ИКТ. Взаимодействие отдела продаж с внутренними подразделениями компании в жизненном цикле продаж ИТ-решений.
32. Приемы продаж. Техника «Воронка продаж». Ведение переговоров. Навыки и приемы эффективных продавцов.
33. Подготовка коммерческого предложения. Презентация решения. Техника эффективных презентаций.
34. Критерии подбора специалистов в отделы продаж. Основные компетенции для продажи решений в области ИТ.
35. Структура, основные сегменты и особенности электронного рынка.

36. Модели бизнеса электронных предприятий в Интернете.
37. Особенности комплекса электронного маркетинга.
38. Развитие каналов сбыта и деловых Интернет-сетей.
39. Маркетинговые коммуникации в Интернет.
40. Характеристика базовых навыков специалиста сферы продаж ИТ-продуктов.
41. Определение оптимального количества работников отдела продаж ИТ-компаний.
42. Система мотивации и «бонусов» в отделе продаж ИТ-компаний.
43. Ключевые показатели работы отдела продаж.
44. Система оценки эффективности работы менеджеров по основным показателям.
45. Метрики эффективности деятельности интернет-магазина.
46. Форма оценки определения конечной эффективности реализации проекта продаж ИТ-продукта и услуг.

Типовые тестовые задания:

1. Что понимается под организационным управлением?
 –Совокупность взаимодействующих элементов, функционирование которых направлено на получение конкретного полезного результата
 –Управление социальными, производственными и хозяйственными процессами
 –Свойство системы
3. Свойства системы управления
 –общая цель управления для систем любого уровня
 –функционирование системы всех уровней в условиях взаимодействия с внешней средой
 –постоянное взаимодействие пользователей и технических средств в процессе выполнения функций управления
 –совокупность методов, производственных процессов
4. Классификация экономических информационных систем (ЭИС) по сфере применения.
 –научных исследований
 –автоматизированного проектирования
 –организационного управления
 –интеллектуально-диалоговые
 –поддержки принятия решений
 –информационно-поисковые
 –экспертные системы
5. Классификация экономических информационных систем (ЭИС) по использованию новых информационных технологий
 –поддержки принятия решений

- информационно - советующая система
- управляющая система
- самонастраивающаяся система
- интеллектуально-диалоговые
- научных исследований
- экспертные системы
- автоматизированного проектирования.

Типовые кейсы:

Уважаемые студенты, Вам предлагается написание отчета по выполнению проекта. Для одного из видов компьютерной техники провести анализ рынка в России и в мире.

Исследование должно содержать сведения об объеме рынка, темпах роста, тенденциях и перспективах развития и других ключевых показателях.

А также:

Ключевые тренды и события на рынке.

Ключевые игроки и ритейлеры на рынке.

Виды компьютерной техники.

1. Ноутбуки
2. Планшеты
3. Смартфоны
4. Принтеры и МФУ
5. Копиры
6. Мониторы
7. Материнские платы.
8. Процессоры
9. Серверы
10. Сетевое оборудование
11. Расходные материалы

Примеры вопросов для опроса:

1. Информатизация отношений компании с клиентами.
2. Поддержка маркетинга в crm-системах
3. Перечислите показатели оценки эффективности интернет-магазина.
4. Что такое «воронка продаж»? Её применение в цифровом бизнесе.
5. Опишите комплекс оценки эффективности продаж ИТ-продуктов и услуг.

Примеры тем групповых дискуссий:

1. Поставщики контента – новые поставщики ИТ.
2. Интернет-сервисы и семантические приложения.

3. Структура рынка труда в области ИТ в США, ЕС
4. Структура рынка труда в области ИТ в России.
5. Оценка эффективности инвестиций в информационные технологии

Тематика эссе:

1. Характеристика базовых навыков специалиста сферы продаж ИТ-продуктов.
2. Определение оптимального количества работников отдела продаж ИТ-компаний.
3. Система мотивации и «бонусов» в отделе продаж ИТ-компаний.
4. Система оценки эффективности работы менеджеров по основным показателям.
5. Метрики эффективности деятельности интернет-магазина. Форма оценки определения конечной эффективности реализации проекта продаж ИТ-продукта и услуг.

Тематика докладов:

1. Методология и особенности продажи решений и сервисов.
2. Групповые презентации коммерческих предложений.
3. Модели организации продаж через Интернет-магазины.
4. Приемы организации связи с потребителем через Интернет
5. Система оценки эффективности работы менеджеров по основным показателям

Творческое задание (фрагмент):

Задание выполняется в мини-группах по 2 человека. Каждая группа готовит задание. Необходимо выбрать компанию, работающую в сфере ИТ. Согласно официальной информации на сайте компании и при помощи открытых источников ответить на следующие вопросы:

К какой сегменту рынка (индустрии) относится компания заказчик, как она позиционирует себя на рынке? Ее миссия и видение?

В каком статусе находится сейчас данный сегмент рынка? Растет, стабильный, падает.

Какой дальнейший потенциал данного сегмента рынка?

Кто основные заказчики у данной компании?

Кто основные конкуренты?

Какие основные продукты и сервисы предлагает компания?

Из финансовых отчетов за последние два года определить:

Какой годовой оборот у компании, и какая его тенденция?

Насколько прибыльна компания, ситуация с денежными потоками и какая тенденция?

Типовая структура экзаменационного билета

Примеры для оформления

<i>Наименование оценочного средства</i>	<i>Максимальное количество баллов</i>
<i>Вопрос 1</i>	<i>20</i>
<i>Вопрос 2</i>	<i>20</i>

Показатели и критерии оценивания планируемых результатов освоения компетенций и результатов обучения, шкала оценивания

Таблица 5

Шкала оценивания	Формируемые компетенции	Индикатор достижения компетенции	Критерии оценивания	Уровень освоения компетенций
85 – 100 баллов	«отлично»	ПК-2. Способен планировать и организация аналитических работ с использованием технологий больших данных Обобщенная Трудовая функция Трудовая функция А/02.6 Стандарт " "Специалист по большим данным""	ПК-2.1. Разрабатывает, обсуждает и утверждает содержания аналитических работ с использованием технологий больших данных	Знает верно и в полном объеме возможности имеющейся у исполнителя методологической и технологической инфрас стандарты проведения анализа данных труктуры анализа больших данных; Умеет верно и в полном объеме планировать аналитические работы с использованием технологий больших данных
		ПК-7. Способен разрабатывать модели бизнес-процессов заказчика Обобщенная Трудовая функция Трудовая функция С/08.6 Стандарт "Специалист по информационным системам"	ПК-7.1. Разрабатывает модели бизнес-процессов	Знает верно и в полном объеме инструменты и методы моделирования бизнес-процессов организации; Современные подходы и стандарты автоматизации организации (например, CRM, MRP, ERP..., ITIL, ITSM) Умеет верно и в полном объеме анализировать исходную документацию, разрабатывать модели бизнес-процессов с применением полученных знаний
		ПК-9. Способен проектировать и дизайн ИС Обобщенная Трудовая функция С/6	ПК-9.1. Разрабатывает структуру программного кода ИС	Знает верно и в полном объеме инструменты и методы проектирования и дизайна ИС современные инструменты и методы управления организацией, в том числе методы планирования деятельности, распределения поручений,

		Трудовая функция С/16.6 Стандарт "Специалист по информационным системам"		контроля исполнения, принятия решений; Умеет верно и в полном объеме верифицировать структуру программного кода; проектировать структуру и дизайн современного программного обеспечения	
70 – 84 баллов	«хорошо»/ «зачтено»	ПК-2. Способен планировать и организация аналитических работ с использованием технологий больших данных Обобщенная Трудовая функция Трудовая функция А/02.6 Стандарт " "Специалист по большим данным""	ПК-2.1. Разрабатывает, обсуждает и утверждает содержания аналитических работ с использованием технологий больших данных	Знает с незначительными замечаниями возможности имеющейся у исполнителя методологической и технологической инфрас стандарты проведения анализа данных структуры анализа больших данных; Умеет с незначительными замечаниями планировать аналитические работы с использованием технологий больших данных	Повышенный
		ПК-7. Способен разрабатывать модели бизнес-процессов заказчика Обобщенная Трудовая функция Трудовая функция С/08.6 Стандарт "Специалист по информационным системам"	ПК-7.1. Разрабатывает модели бизнес-процессов	Знает с незначительными замечаниями инструменты и методы моделирования бизнес-процессов организации; Современные подходы и стандарты автоматизации организации (например, CRM, MRP, ERP..., ITIL, ITSM) Умеет с незначительными замечаниями анализировать исходную документацию, разрабатывать модели бизнес-процессов с применением полученных знаний	
		ПК-9. Способен проектировать и дизайн ИС	ПК-9.1. Разрабатывает структуру программного кода ИС	Знает с незначительными замечаниями инструменты и методы проектирования и дизайна ИС современные инструменты и методы управления организацией, в том числе методы	

		Обобщенная Трудовая функция С/6 Трудовая функция С/16.6 Стандарт "Специалист по информационным системам"		планирования деятельности, распределения поручений, контроля исполнения, принятия решений; Умеет с незначительными замечаниями верифицировать структуру программного кода; проектировать структуру и дизайн современного программного обеспечения	
50 – 69 баллов	«удовлетворительно»/ «зачтено»	ПК-2. Способен планировать и организация аналитических работ с использованием технологий больших данных Обобщенная Трудовая функция Трудовая функция А/02.6 Стандарт " "Специалист по большим данным""	ПК-2.1. Разрабатывает, обсуждает и утверждает содержания аналитических работ с использованием технологий больших данных	Знает на базовом уровне, с ошибками возможности имеющейся у исполнителя методологической и технологической инфрас стандарты проведения анализа данных структуры анализа больших данных; Умеет на базовом уровне, с ошибками планировать аналитические работы с использованием технологий больших данных	Базовый
		ПК-7. Способен разрабатывать модели бизнес-процессов заказчика Обобщенная Трудовая функция Трудовая функция С/08.6 Стандарт "Специалист по информационным системам"	ПК-7.1. Разрабатывает модели бизнес-процессов	Знает на базовом уровне, с ошибками инструменты и методы моделирования бизнес-процессов организации; Современные подходы и стандарты автоматизации организации (например, CRM, MRP, ERP..., ITIL, ITSM) Умеет на базовом уровне, с ошибками анализировать исходную документацию, разрабатывать модели бизнес-процессов с применением полученных знаний	

		ПК-9. Способен проектировать и дизайн ИС Обобщенная Трудовая функция С/6 Трудовая функция С/16.6 Стандарт "Специалист по информационным системам"	ПК-9.1. Разрабатывает структуру программного кода ИС	Знает на базовом уровне, с ошибками инструменты и методы проектирования и дизайна ИС современные инструменты и методы управления организацией, в том числе методы планирования деятельности, распределения поручений, контроля исполнения, принятия решений; Умеет на базовом уровне, с ошибками верифицировать структуру программного кода; проектировать структуру и дизайн современного программного обеспечения	
менее 50 баллов	«неудовлетворительно»/«не зачтено»	ПК-2. Способен планировать и организация аналитических работ с использованием технологий больших данных Обобщенная Трудовая функция Трудовая функция А/02.6 Стандарт " "Специалист по большим данным""	ПК-2.1. Разрабатывает, обсуждает и утверждает содержания аналитических работ с использованием технологий больших данных	Не знает на базовом уровне возможности имеющейся у исполнителя методологической и технологической инфрас стандарты проведения анализа данных труктуры анализа больших данных; Не умеет на базовом уровне планировать аналитические работы с использованием технологий больших данных	Компетенции не сформированы
		ПК-7. Способен разрабатывать модели бизнес-процессов заказчика Обобщенная Трудовая функция Трудовая функция С/08.6	ПК-7.1. Разрабатывает модели бизнес-процессов	Не знает на базовом уровне инструменты и методы моделирования бизнес-процессов организации; Современные подходы и стандарты автоматизации организации (например, CRM, MRP, ERP..., ITIL, ITSM) Не умеет на базовом уровне анализировать исходную документацию, разрабатывать модели бизнес-процессов с применением полученных знаний	

		Стандарт "Специалист по информационным системам"			
		ПК-9. Способен проектировать и дизайн ИС Обобщенная Трудовая функция С/6 Трудовая функция С/16.6 Стандарт "Специалист по информационным системам"	ПК-9.1. Разрабатывает структуру программного кода ИС	Не знает на базовом уровне инструменты и методы проектирования и дизайна ИС современные инструменты и методы управления организацией, в том числе методы планирования деятельности, распределения поручений, контроля исполнения, принятия решений; Не умеет на базовом уровне верифицировать структуру программного кода; проектировать структуру и дизайн современного программного обеспечения	

