

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ



Частное учреждение высшего образования
«Высшая школа предпринимательства (институт)»
(ЧУВО «ВШП»)

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
«Технологии организации продаж в
информационно-коммуникационной сети «Интернет»»

Направление подготовки: 38.03.05 Бизнес-информатика

Направленность (профиль) программы бакалавриата
«Электронный бизнес»

*в том числе оценочные материалы
для проведения текущего контроля успеваемости
и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине*

ОДОБРЕНО

Ученым советом ЧУВО «ВШП»

Протокол заседания

№01-02/24 от 22 апреля 2024 г.



Тверь, 2024



Рабочая программа учебной дисциплины Технологии организации продаж в информационно-коммуникационной сети «Интернет», как обязательного компонента основной профессиональной образовательной программы высшего образования — программы бакалавриата по направлению подготовки 38.03.05. Бизнес-информатика (направленность (профиль) «Электронный бизнес»), одобренной на заседании Учёного совета образовательной организации, утверждённой ректором Частного образовательного учреждения высшего образования «Высшая школа предпринимательства» 22.04.2024, разработана в соответствии с профессиональным стандартом «Менеджер по информационным технологиям», утвержденного приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 30 августа 2021 г. № 588н, и профессиональным стандартом «Специалист по информационным системам», утвержденного приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 18 ноября 2014 г. № 896н, с учётом рабочей программы воспитания, календарного плана воспитательной работы образовательной организации на 2024/2025 учебный год, утверждённых ректором образовательной организации 22.04.2024.

Образовательная деятельность в форме практической подготовки организована Частным образовательным учреждением высшего образования «Высшая школа предпринимательства» при реализации учебной дисциплины Технологии организации продаж в информационно-коммуникационной сети «Интернет» (контактная работа педагогического работника с обучающимся (бакалавром) при проведении практических занятий по дисциплине), обязательного компонента основной профессиональной образовательной программы высшего образования — программы бакалавриата по направлению подготовки 38.03.05. Бизнес-информатика (направленность (профиль) «Электронный бизнес»), форма обучения — очная), одобренной на заседании Учёного совета образовательной организации, утверждённой ректором Частного образовательного учреждения высшего образования «Высшая школа предпринимательства» 22.04.24, в условиях выполнения обучающимися (бакалаврами) определённых видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью и направленных на формирование, закрепление, развитие практических навыков и компетенций по профилю соответствующей основной образовательной программы высшего образования.

1. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Цель освоения — формирование у студентов профессиональной компетенции в области разработки и использования систем обработки и анализа больших массивов данных в области экономики.

Основные задачи:

- постановка задачи анализа данных, предварительная обработка данных, визуализация данных;
- разработка, реализация и применение методов интеллектуального анализа данных массивам данных;
- формирование комплекса знаний, необходимых для выбора, внедрения и сопровождения методов интеллектуального анализа данных массивам данных при решении экономических задач.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Дисциплина «Технологии организации продаж в информационно-коммуникационной сети «Интернет»» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений Блока 1 «Дисциплины (модули)» основной профессиональной образовательной программы — программы бакалавриата по направлению подготовки 38.03.05 Бизнес-информатика направленность (профиль) «Электронный бизнес».

Код компетенции	Предшествующие дисциплины (модули), практики	Изучаемые в текущем семестре дисциплины (модули), практики	Последующие дисциплины (модули), практики
ПК-4	Бухгалтерский учет; Стратегия управления взаимоотношениями с клиентами (CRM-системы); Информационный менеджмент; HR-Технологии; Управление персоналом; Основы бизнеса; Инновационное предпринимательство; Маркетинг малого предприятия; Продвижение товаров и услуг	Рынки информационных коммуникационных технологий и организация продаж; Стратегия управления взаимоотношениями с клиентами (CRM-системы)	Электронная коммерция; Продвижение товаров и услуг; Производственная практика, технологическая практика; Производственная практика, преддипломная практика

ПК-6	Техничко-экономическое обоснование проектов Планирование и организация проектной деятельности Управление жизненным циклом информационных систем Стратегия управления взаимоотношениями с клиентами (CRM-системы) Информационный менеджмент Основы бизнеса Инновационное предпринимательство Технологии бизнес-планирования Компьютерные технологии бизнес-планирования Информационные технологии анализа и оценки электронного бизнеса Информационный менеджмент	—	Производственная практика, технологическая практика
------	--	---	--

3. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Изучение дисциплины направлено на формирование у обучающихся профессиональных компетенций.

Формируемые компетенции (код и наименование компетенции)	Индикаторы достижения компетенций	Планируемые результаты обучения
ПК-4. Способен управлять отношениями с поставщиками и потребителями ресурсов ИТ в процессе решения задач управления	ПК-4.1. Способен организовать, планировать и согласовывать принципы взаимоотношений с поставщиками и потребителями ресурсов ИТ, в частности	Знать: основы организовать, планировать и согласовывать принципы взаимоотношений с поставщиками и потребителями ресурсов ИТ, в частности принципов выбора поставщиков ресурсов ИТ Уметь: организовать, планировать и согласовывать принципы

<p>жизненным циклом ИТ-инфраструктуры предприятия</p>	<p>принципов выбора поставщиков ресурсов ИТ</p>	<p>взаимоотношений с поставщиками и потребителями ресурсов ИТ, в частности принципов выбора поставщиков ресурсов ИТ Владеть: навыками организовать, планировать и согласовывать принципы взаимоотношений с поставщиками и потребителями ресурсов ИТ, в частности принципов выбора поставщиков ресурсов ИТ</p>
	<p>ПК-4.2. Способен контролировать и оптимизировать процедуру взаимоотношений с поставщиками и потребителями ресурсов ИТ в процессе решения задач управления жизненным циклом ИТ-инфраструктуры предприятия</p>	<p>Знать: основы контролировать и оптимизировать процедуру взаимоотношений с поставщиками и потребителями ресурсов ИТ в процессе решения задач управления жизненным циклом ИТ-инфраструктуры предприятия Уметь: контролировать и оптимизировать процедуру взаимоотношений с поставщиками и потребителями ресурсов ИТ в процессе решения задач управления жизненным циклом ИТ-инфраструктуры предприятия Владеть: навыками контролировать и оптимизировать процедуру взаимоотношений с поставщиками и потребителями ресурсов ИТ в процессе решения задач управления жизненным циклом ИТ-инфраструктуры предприятия</p>
<p>ПК-6. Способен осуществлять планирование коммуникаций с заказчиком в проектах создания (модификации) и ввода ИС в эксплуатацию</p>	<p>ПК-6.1. Способен разработать стратегию управления коммуникациями с заказчиком в проектах создания (модификации) и ввода ИС в эксплуатацию</p>	<p>Знать: основы разработать стратегию управления коммуникациями с заказчиком в проектах создания (модификации) и ввода ИС в эксплуатацию Уметь: разработать стратегию управления коммуникациями с заказчиком в проектах создания (модификации) и ввода ИС в эксплуатацию Владеть: навыками разработать стратегию управления коммуникациями с заказчиком в</p>

		проектах создания (модификации) и ввода ИС в эксплуатацию
	ПК-6.2. Способен проводить оценку эффективности планирования коммуникаций с заказчиком в проектах создания (модификации) и ввода ИС в эксплуатацию	<p>Знать: основы оценки эффективности планирования коммуникаций с заказчиком в проектах создания (модификации) и ввода ИС в эксплуатацию</p> <p>Уметь: провести оценку эффективности планирования коммуникаций с заказчиком в проектах создания (модификации) и ввода ИС в эксплуатацию</p> <p>Владеть: навыками проводить оценку эффективности планирования коммуникаций с заказчиком в проектах создания (модификации) и ввода ИС в эксплуатацию</p>

4. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ И ВИДЫ УЧЕБНОЙ РАБОТЫ

Форма обучения	Курс/семестр	Аудиторные занятия/контактная работа, час.				СР, час.	Форма аттестации
		Л	П	Пром.атт	конс		
очная	3/6	36	36	18	1	53	экзамен

Условные обозначения:

Л — лекционные занятия

П — практические занятия

СР — самостоятельная работа обучающегося

Пром.атт — промежуточная аттестация

Конс — консультации

Вид учебной работы	Всего часов
Контактная работа	72
Лекционные занятия (Лек)	36
Практические занятия (Пр)	36
Иная контактная работа, в том числе:	19
консультации по курсовой работе (проекту), контрольным работам (РГР)	
контактная работа на аттестацию (сдача зачета, зачета с оценкой; защита курсовой работы (проекта); сдача контрольных работ (РГР))	18

контактная работа на аттестацию в сессию (консультация перед зачетом)	1
Часы на контроль	18
Самостоятельная работа (СР)	53
Общая трудоемкость дисциплины (модуля)	
часы:	144
зачетные единицы:	4

5. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ), СТРУКТУРИРОВАННОЕ ПО РАЗДЕЛАМ (ТЕМАМ) С УКАЗАНИЕМ ОТВЕДЕННОГО НА НИХ КОЛИЧЕСТВА АКАДЕМИЧЕСКИХ ЧАСОВ И ВИДОВ УЧЕБНЫХ ЗАНЯТИЙ

5.1. Содержание дисциплины

Раздел 1. Основы организации продаж в информационно-коммуникационной среде Интернет анализ данных в конкурентной среде

Тема 1.1. Глобальная сеть интернет

1. Краткая история сети Интернет.
2. Организации, поддерживающие порядок в сети.
3. Обмен данными в сети.
4. Система адресации в Интернете.
5. Основные ресурсы сети.

Тема 1.2. Использование социальных сетей российскими компаниями

1. Освоение социальных сетей российскими коммерческими компаниями.
2. Внутренние коммуникации и социальные сети.
3. Плюсы и возможности внутренних коммуникаций в социальных сетях.
4. Минусы и ограничения социальных сетей.
5. Преимущества закрытых корпоративных социальных сетей.

Раздел 2. Организационно-правовой механизм организации электронной торговли

Тема 2.1. Введение в электронную торговлю

1. Сущность понятий «электронная торговля» и «электронная коммерция».
2. Стадии внедрения систем (моделей) электронной торговли.
3. Составляющие электронной торговли (участники, процессы, сети) и их краткая характеристика.
4. Системы цикла электронной торговли по Д. Козье.

Тема 2.2. Организационно-правовой механизм осуществления продаж в социальных сетях

1. Мировой опыт использования систем электронной торговли.
2. Особенности подготовительного этапа электронной сделки.
3. Преимущества электронной торговли на этапах заключения и исполнения договора.
4. Правовые аспекты электронной торговли.

Тема 2.3. Технологии и средства организации продаж в социальных сетях

1. Классификация систем электронной торговли.

2. Принципы построения систем электронной торговли.
3. Модели и организационные формы бизнес-процессов.
4. Интернет-магазины.
5. Интернет-банкинг.
6. Подходы к построению торговых интернет-систем.
7. Электронные торговые площадки.

Тема 2.4 Системы электронных платежей.

1. Защита информации при электронной торговле.
2. Технологии электронных платежей.
3. Требования и виды электронных платежных систем.
4. Платежные системы, основанные на пластиковых карточках.
5. Электронные платежные системы, основанные на электронных деньгах, их достоинства и недостатки.
6. Кредитные платежные системы.
7. Дебетовые платежные системы.
8. Западные платежные системы и методика их использования.
9. Российские платежные системы и методика их использования.
10. Основы кодирования информации в сети Интернет.
11. Технологии, обеспечивающие безопасность электронной торговли (криптография).
12. Понятие электронной цифровой подписи.

Тема 2.5 Электронный маркетинг как важнейший элемент организации продаж в социальных сетях

1. Маркетинговые стратегии в Интернете
2. Маркетинговые стратегии в Интернете и создание акционерной стоимости
3. Комплекс электронного маркетинга. Товарные решения электронного маркетинга.

Ценообразование в сети Интернет. Интернет как канал распределения. Маркетинговые коммуникации в интернете

5.3. Разделы, темы дисциплины и виды занятий

№ п/п	Наименование раздела, темы дисциплины	Виды занятий, включая самостоятельную работу студентов (в часах)			Индикаторы достижения компетенций
		занятия лекционного типа	занятия в форме практической подготовки	самостоятельная работа	
Раздел 1. Основы организации продаж в информационно-коммуникационной среде «Интернет» анализ данных в конкурентной среде					
1.	Тема 1.1. Глобальная сеть «Интернет»	6	6	8	ПК 4.1, ПК 4.2, ПК 6.1., ПК 6.2
2.	Тема 1.2 Использование социальных сетей российскими компаниями	4	4	8	ПК 4.1, ПК 4.2, ПК 6.1., ПК 6.2

Раздел 2. Организационно-правовой механизм организации электронной торговли					
3.	Тема 2.1. Введение в электронную торговлю	4	4	8	ПК 4.1, ПК 4.2, ПК 6.1., ПК 6.2
4.	Тема 2.2. Организационно-правовой механизм осуществления продаж в социальных сетях	4	4	5	ПК 4.1, ПК 4.2, ПК 6.1., ПК 6.2
5.	Тема 2.3. Технологии и средства организации продаж в социальных сетях	6	6	6	ПК 4.1, ПК 4.2, ПК 6.1., ПК 6.2
6.	Тема 2.4. Системы электронных платежей.	6	6	8	ПК 4.1, ПК 4.2, ПК 6.1., ПК 6.2
7.	Тема 2.5. Электронный маркетинг как важнейший элемент организации продаж в социальных сетях	6	6	8	ПК 4.1, ПК 4.2, ПК 6.1., ПК 6.2
	Всего	36	36	5	
				3	

6. САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА СТУДЕНТА

Самостоятельная работа студента при изучении дисциплины «Технологии организации продаж в информационно-коммуникационной сети "Интернет"» направлена на:

- освоение рекомендованной преподавателем и методическими указаниями по данной дисциплине основной и дополнительной учебной литературы;
- изучение образовательных ресурсов (электронные учебники, электронные библиотеки, электронные видеокурсы и др.);
- выполнение домашних заданий по практическим занятиям;
- самостоятельный поиск информации в Интернете и других источниках;
- подготовку к экзамену.

Раздел 1. Основы организации продаж в информационно-коммуникационной среде Интернет анализ данных в конкурентной среде

Тема 1.1 Глобальная сеть интернет

Изучение рекомендуемой литературы и источников, подготовка опорного конспекта на тему: «Глобальная сеть интернет».

В процессе усвоения темы необходимо уяснить следующие основные понятия: Организации, поддерживающие порядок в сети, обмен данными в сети, система адресации в Интернете, основные ресурсы сети.

Рекомендации: Обратить внимание на подробное изучение обеспечения безопасности сети Интернет.

Тема 1.2 Использование социальных сетей российскими компаниями

Изучение рекомендуемой литературы и источников, подготовка опорного конспекта на тему: «Использование социальных сетей российскими компаниями».

В процессе усвоения темы необходимо уяснить следующие основные понятия: Использование социальных сетей российскими компаниями.

Рекомендации: Обратить внимание на подробное изучение минусов и ограничений социальных сетей, преимущества закрытых корпоративных социальных сетей.

Раздел 2. Организационно-правовой механизм организации электронной торговли

Тема 2.1 Введение в электронную торговлю

Изучение рекомендуемой литературы и источников, подготовка опорного конспекта на тему: «Введение в электронную торговлю».

В процессе усвоения темы необходимо уяснить следующие основные понятия: Введение в электронную торговлю

Рекомендации: Обратить внимание на подробное изучение Составляющие электронной торговли (участники, процессы, сети) и их краткая характеристика.

Тема 2.2 Организационно-правовой механизм осуществления продаж в социальных сетях

Изучение рекомендуемой литературы и источников, подготовка опорного конспекта на тему: «Организационно-правовой механизм осуществления продаж в социальных сетях».

В процессе усвоения темы необходимо уяснить следующие основные понятия: преимущества электронной торговли на этапах заключения и исполнения договора, особенности подготовительного этапа электронной сделки.

Рекомендации: Обратить внимание на подробное изучение организационно-правовой механизм осуществления продаж в социальных сетях.

Тема 2.3. Технологии и средства организации продаж в социальных сетях

Изучение рекомендуемой литературы и источников, подготовка опорного конспекта на тему: «Технологии и средства организации продаж в социальных сетях».

В процессе усвоения темы необходимо уяснить следующие основные понятия: Организации, поддерживающие порядок в сети, обмен данными в сети, система адресации в Интернете, основные ресурсы сети.

1. Рекомендации: Обратить внимание на подробное изучение подходы к построению торговых интернет-систем.

Тема 2.4 Системы электронных платежей.

Изучение рекомендуемой литературы и источников, подготовка опорного конспекта на тему: «Системы электронных платежей».

В процессе усвоения темы необходимо уяснить следующие основные понятия: Организации, поддерживающие порядок в сети, обмен данными в сети, система адресации в Интернете, основные ресурсы сети.

Рекомендации: Обратить внимание на подробное изучение западные платежные системы и методика их использования.

Тема 2.5 Электронный маркетинг как важнейший элемент организации продаж в социальных сетях

Изучение рекомендуемой литературы и источников, подготовка опорного конспекта на тему: «Электронный маркетинг как важнейший элемент организации продаж в социальных сетях»

В процессе усвоения темы необходимо уяснить следующие основные понятия: Электронный маркетинг как важнейший элемент организации продаж в социальных сетях

Рекомендации: Обратить внимание на подробное изучение маркетинговые стратегии в Интернете и создание акционерной стоимости.

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

Тестовые задания для текущего контроля успеваемости

1. Электронная коммерция (ЭК) и электронный бизнес (ЭБ) – это...

а) соподчиненные понятия: ЭК это часть ЭБ, которая непосредственно связана с торговыми операциями через интернет

б) соподчиненные понятия: ЭБ это часть ЭК, которая связана с торговлей через интернет

в) два тождественных понятия

2. Цифровые деньги – это...

а) количество денег, которые покупатель интернет-магазина может быть должен магазину определенный период времени

б) электронные документы, выдаваемые сертифицированным центром

в) электронный аналог бумажных денег, они представляют собой цепочки бит, которые эмитируются и погашаются банком

3. Баннерообменные системы – это:

а) службы, которые позволяют автоматизировать взаимообмен и показ баннеров между

различными сайтами – участниками системы

б) совокупность баннеров, как правило, принадлежащих одному владельцу, которые предлагаются на продажу или обмен

в) серверный журнал, фиксирующий информацию о посетителях, времени их пребывания, их исходный индекс и географическую принадлежность

4. Контент – это:

а) информация, передаваемая по сети

б) информационный сайт

в) информационное наполнение сайта

5. Использование Web-витрины...

а) более выгодно, чем создание интернет-магазина

б) значительно уменьшает операционные расходы

в) не уменьшает затраты продавцов на содержание штата и операционные расходы

6. Сервер приложений выполняет такие функции, как:

а) распределение поступающих запросов, разграничение доступа

б) управление работой всей системы, в частности, бизнес-логикой интернет-магазина

в) хранение и обработка данных о товарах, клиентах и счетах

7. При реализации интернет-проекта экономический эффект и минимизация расходов имеют место лишь в том случае, если

а) будут возможны различные схемы электронных платежей

б) электронно-коммерческая система сбыта будет тесно связана с системой снабжения и планирования

в) электронно-коммерческая система сбыта будет независима от системы снабжения и планирования

8. Электронный кошелек – это:

а) технология, позволяющая покупателю получить в банке цифровые деньги таким образом, чтобы банк не мог связать имя клиента с выданными купонами

б) программное обеспечение для обработки транзакций

в) компьютерная программа для хранения и использования электронных денег

9. Бизнес-модель B2B – это:

а) компании, работающие на межкорпоративном рынке, где одни юридические лица оказывают услуги и продают товары другим юридическим лицам

б) компании, работающие на потребительском рынке, где юридические лица продают товары и услуги физическим лицам

в) компании, продающие товары и услуги государственным учреждениям

10. Эквайринг – это...

а) организация обращения карточек, в том числе их приема в торговой и сервисной сети

б) термин, используемый для описания внутренней базы товаров электронного магазина

в) система, которая позволяет человеку оплачивать товары/ услуги

Вопросы для промежуточной аттестации

1. Краткая история сети Интернет.
2. Организации, поддерживающие порядок в сети.
3. Обмен данными в сети.
4. Система адресации в Интернете.
5. Основные ресурсы сети.
6. Внутренние коммуникации и социальные сети.
7. Плюсы и возможности внутренних коммуникаций в социальных сетях.
8. Преимущества, закрытых корпоративных социальных сетей.
9. Внутренние коммуникации и социальные сети.
10. Плюсы и возможности внутренних коммуникаций в социальных сетях.
11. Минусы и ограничения социальных сетей.
12. Преимущества, закрытых корпоративных социальных сетей.
13. Стадии внедрения систем (моделей) электронной торговли
14. Составляющие электронной торговли (участники, процессы, сети) и их краткая характеристика
15. Системы цикла электронной торговли по Д. Козье
16. Особенности подготовительного этапа электронной сделки
17. Преимущества электронной торговли на этапах заключения и исполнения договора
18. Правовые аспекты электронной торговли
19. Классификация систем электронной торговли
20. Принципы построения систем электронной торговли
21. Модели и организационные формы бизнес-процессов
22. Интернет-магазины
23. Интернет-банкинг
24. Подходы к построению торговых интернет-систем
25. Электронные торговые площадки
26. Защита информации при электронной торговле
27. Технологии электронных платежей
28. Требования и виды электронных платежных систем
29. Платежные системы, основанные на пластиковых карточках
30. Электронные платежные системы, основанные на электронных деньгах, их достоинства и недостатки
31. Кредитные платежные системы
32. Дебетовые платежные системы
33. Западные платежные системы и методика их использования
34. Российские платежные системы и методика их использования
35. Основы кодирования информации в сети Интернет.
36. Технологии, обеспечивающие безопасность электронной торговли
37. Маркетинговые стратегии в Интернете
38. Маркетинговые стратегии в Интернете и создание акционерной стоимости
39. Комплекс электронного маркетинга
40. Товарные решения электронного маркетинга

41. Ценообразование в сети Интернет
42. Интернет как канал распределения
43. Маркетинговые коммуникации в интернете

Оценка устного (письменного) ответа студента на экзамене:

- оценка **«отлично»** выставляется студенту, если он владеет понятийным аппаратом, демонстрирует глубину и полное овладение содержанием учебного материала, в котором легко ориентируется;
- оценка **«хорошо»** выставляется студенту, за умение грамотно излагать материал, но при этом содержание и форма ответа могут иметь отдельные неточности;
- оценка **«удовлетворительно»** выставляется, если студент обнаруживает знания и понимание основных положений учебного материала, но излагает его неполно, непоследовательно, допускает неточности в определении понятий, не умеет доказательно обосновывать свои суждения;
- оценка **«неудовлетворительно»** выставляется, если студент имеет разрозненные, бессистемные знания, не умеет выделять главное и второстепенное, допускает ошибки в определении понятий, искажает их смысл.

8. ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ДИСЦИПЛИНЫ ДЛЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

Обучающимся с ограниченными возможностями здоровья предоставляются специальные учебники и учебные пособия, иная учебная литература, специальные технические средства обучения коллективного и индивидуального пользования, предоставление услуг ассистента (помощника), оказывающего обучающимся необходимую техническую помощь, а также услуги сурдопереводчиков и тифлосурдопереводчиков.

а) для слабовидящих:

- на промежуточной аттестации присутствует ассистент, оказывающий студенту необходимую техническую помощь с учетом индивидуальных особенностей (он помогает занять рабочее место, передвигаться, прочитать и оформить задание, в том числе записывая под диктовку);
- задания для выполнения, а также инструкция о порядке проведения промежуточной аттестации оформляются увеличенным шрифтом;
- задания для выполнения на промежуточной аттестации зачитываются ассистентом;
- письменные задания выполняются на бумаге, надиктовываются ассистенту;
- обеспечивается индивидуальное равномерное освещение не менее 300 люкс;
- студенту для выполнения задания при необходимости предоставляется увеличивающее устройство;

в) для глухих и слабослышащих:

- на промежуточной аттестации присутствует ассистент, оказывающий студенту необходимую техническую помощь с учетом индивидуальных особенностей (он помогает занять рабочее место, передвигаться, прочитать и оформить задание, в том числе записывая под диктовку);
- промежуточная аттестация проводится в письменной форме;
- обеспечивается наличие звукоусиливающей аппаратуры коллективного пользования, при необходимости поступающим предоставляется звукоусиливающая аппаратура индивидуального пользования;
- по желанию студента промежуточная аттестация может проводиться в письменной форме;

д) для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата (тяжелыми нарушениями двигательных функций верхних конечностей или отсутствием верхних конечностей):

- письменные задания выполняются на компьютере со специализированным программным обеспечением или надиктовываются ассистенту;
- по желанию студента промежуточная аттестация проводится в устной форме.

Примечание:

а) Для обучающегося (бакалавра), осваивающего учебную дисциплину, обязательный компонент основной профессиональной образовательной программы высшего образования — программы

бакалавриата по направлению подготовки **38.03.05. Бизнес-информатика** (направленность (профиль) «Электронный бизнес»), форма обучения — очная), одобренной на заседании Учёного совета образовательной организации, утверждённой ректором Частного образовательного учреждения высшего образования «Высшая школа предпринимательства» 22.04.24, **по индивидуальному учебному плану** (при наличии факта зачисления в образовательную организацию такого обучающегося (бакалавра)), **Институт:**

- разрабатывает, согласовывает с участниками образовательных отношений и утверждает в установленном порядке согласно соответствующему локальному нормативному акту **индивидуальный учебный план** конкретного обучающегося (бакалавра) (*учебный план, обеспечивающий освоение конкретной основной образовательной программы высшего образования на основе индивидуализации её содержания с учётом особенностей и образовательных потребностей конкретного обучающегося (бакалавра)*);

- устанавливает для конкретного обучающегося (бакалавра) по индивидуальному учебному плану **одинаковые дидактические единицы** — элементы содержания учебного материала, изложенного в виде утверждённой в установленном образовательной организацией порядке согласно соответствующему локальному нормативному акту рабочей программы учебной дисциплины, обязательного компонента разработанной и реализуемой Институтом основной профессиональной образовательной программы высшего образования — программы бакалавриата по направлению подготовки **38.03.05. Бизнес-информатика** (направленность (профиль) «Электронный бизнес»), форма обучения — очная), как и для обучающего (бакалавра), осваивающего основную образовательную программу высшего образования в учебной группе;

- определяет в индивидуальном учебном плане конкретного обучающегося (бакалавра) **объём учебной дисциплины** с указанием количества академических часов/ ЗЕТ, выделенных на его контактную работу (групповую и (или) индивидуальную работу) с руководящими и (или) научно-педагогическими работниками, реализующими основную образовательную программу высшего образования;

- определяет в индивидуальном учебном плане конкретного обучающегося (бакалавра) количество академических часов/ ЗЕТ по учебной дисциплине, выделенных на его самостоятельную работу (*при необходимости*).

б) Для обучающегося (бакалавра) с ограниченными возможностями здоровья и инвалида, осваивающего учебную дисциплину, обязательный компонент основной профессиональной образовательной программы высшего образования — программы бакалавриата по направлению подготовки **38.03.05. Бизнес-информатика** (направленность (профиль) «Электронный бизнес»), форма обучения — очная), одобренной на заседании Учёного совета образовательной организации, утверждённой ректором Частного образовательного учреждения высшего образования «Высшая школа предпринимательства» 22.04.24, (*при наличии факта зачисления в образовательную организацию такого обучающегося (бакалавра) с учётом конкретной (конкретных) нозологии (нозологий)*), **Институт:**

- разрабатывает, согласовывает с участниками образовательных отношений и утверждает в установленном порядке согласно соответствующему локальному нормативному акту **индивидуальный учебный план** конкретного обучающегося (бакалавра) с ограниченными возможностями здоровья/ инвалида (*при наличии факта зачисления в образовательную организацию такого обучающегося (бакалавра) с учётом конкретной (конкретных) нозологии (нозологий)*) (*учебный план, обеспечивающий освоение конкретной основной образовательной программы высшего образования на основе индивидуализации её содержания с учётом особенностей и образовательных потребностей конкретного обучающегося (бакалавра)*);

- устанавливает для конкретного обучающегося (бакалавра) с ограниченными возможностями здоровья содержание образования (**одинаковые дидактические единицы** — элементы содержания учебного материала, как и для обучающего (бакалавра), осваивающего основную образовательную программу высшего образования в учебной группе) и условия организации обучения, изложенного в виде утверждённой в установленном Институте порядке согласно соответствующему локальному нормативному акту рабочей программы учебной дисциплины, обязательного компонента

разработанной и реализуемой им адаптированной основной профессиональной образовательной программы высшего образования - программы бакалавриата по направлению подготовки **38.03.05. Бизнес-информатика** (направленность (профиль) «Электронный бизнес»), форма обучения — очная), а для инвалидов также в соответствии с индивидуальной программой реабилитации инвалида (для конкретного обучающегося (бакалавра) с ограниченными возможностями здоровья/инвалида *(при наличии факта зачисления в образовательную организацию такого обучающегося (бакалавра) с учётом конкретной (конкретных) нозологии (нозологий)*);

- определяет в индивидуальном учебном плане конкретного обучающегося (бакалавра) с ограниченными возможностями здоровья/инвалида *(при наличии факта зачисления такого обучающегося (бакалавра) с учётом конкретной (конкретных) нозологии (нозологий))* **объём учебной дисциплины** с указанием количества академических часов/ ЗЕТ, выделенных на его контактную работу (групповую и (или) индивидуальную работу) с руководящими и (или) научно-педагогическими работниками, реализующими основную образовательную программу высшего образования;

- определяет в индивидуальном учебном плане конкретного обучающегося (бакалавра) с ограниченными возможностями здоровья/инвалида *(при наличии факта зачисления в образовательную организацию такого обучающегося (бакалавра) с учётом конкретной (конкретных) нозологии (нозологий))* количество академических часов/ ЗЕТ по учебной дисциплине, выделенных на его самостоятельную работу *(при необходимости)*.

9. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

9.1 Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины

Основная литература:

1. Электронный бизнес и реклама в Интернете: Учебное пособие / Васильев Г.А. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. - 183 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/883932>
2. Цифровая экономика: управление электронным бизнесом и электронной коммерцией : учебник / Л.В. Лapidус. — М.: ИНФРА-М, 2018. — 479 с. - Режим доступа: http://znanium.com/catalog/product/947029_13
3. Электронная коммерция: Учебное пособие / Кобелев О.А.; Под ред. Пирогов С.В., - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: Дашков и К, 2017. - 684 с.- Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/340852>

Дополнительная литература:

1. Электронная коммерция: Учебник / Л.А. Брагин, Г.Г. Иванов, А.Ф. Никишин, Т.В. Панкина. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ Инфра-М, 2012. - 192 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/304162>

9.2 Используемое программное обеспечение (комплект лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, в том числе отечественного производства):

1. Microsoft Windows 10 (подписка MSDN 700593597, подписка DreamSparkPremium, 19.06.19) Adobe Acrobat Reader <https://acrobat.adobe.com/ru/ru/acrobat/pdfreader.html>
2. Microsoft office 2010 (Лицензия № 49487295 от 19.12.2011) OpenOffice <https://www.openoffice.org/ru/>
3. Консультант Плюс РТС Mathcad Express <https://www.mathcad.com/ru>

9.3 Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины (модуля)

1. Электронно-библиотечная система IPRbooks [Электронный ресурс]. -Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/>

2. Информационная система "Единое окно доступа к образовательным ресурсам" [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://window.edu.ru/>
3. Информационные системы доступа к электронным каталогам библиотек сферы образования и науки (ИС ЭКБСОН) [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.vlibrary.ru/>

9.4 Базы данных, информационно-справочные и поисковые системы

1. Европейская цифровая библиотека Europeana: <http://www.europeana.eu/portal>
2. КонсультантПлюс: справочно-поисковая система [Электронный ресурс].- <http://www.consultant.ru>
3. Информационно-издательский центр по геологии и недропользованию Министерства природных ресурсов и экологии Российской Федерации- ООО "ГЕОИНФОРММАРК": <http://www.geoinform.ru>
4. Информационно-аналитический центр «Минерал»: <http://www.mineral.ru>
5. Мировая цифровая библиотека: <http://wdl.org/ru>
6. Научная электронная библиотека «Scopus»: <https://www.scopus.com>
7. Научная электронная библиотека ScienceDirect: <http://www.sciencedirect.com>
8. Научная электронная библиотека «eLIBRARY»: <https://elibrary.ru>
9. Портал «Гуманитарное образование» <http://www.humanities.edu.ru>
10. Федеральный портал «Российское образование» <http://www.edu.ru>
11. Федеральное хранилище «Единая коллекция цифровых образовательных ресурсов» <http://school-collection.edu.ru>
12. Поисковые системы Yandex, Rambler, Yahoo и др.
13. Электронно-библиотечная система издательского центра «Лань»: <https://e.lanbook.com/books>
14. Электронная библиотека Российской Государственной Библиотеки (РГБ): <http://elibrary.rsl.ru>
15. Электронная библиотека учебников: <http://studentam.net>
16. Электронно-библиотечная система «ЭБС ЮРАЙТ»: <http://www.biblio-online.ru>
17. Электронная библиотечная система «Национальный цифровой ресурс «Руконт»»: <http://rucont.ru>
18. Электронно-библиотечная система <http://www.sciteclibrary.ru>

10. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Наименование помещений для проведения всех видов учебной деятельности, предусмотренной учебным планом, в том числе помещения для самостоятельной работы, с указанием перечня основного оборудования, учебно-наглядных пособий и используемого программного обеспечения	Адрес (местоположение) помещений для проведения всех видов учебной деятельности, предусмотренной учебным планом (в случае реализации образовательной программы в сетевой форме дополнительно указывается наименование организации, с которой заключен договор)
<p>Специализированная многофункциональная учебная аудитория для проведения учебных занятий лекционного типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, в том числе, для организации практической подготовки обучающихся, с перечнем основного оборудования (аудитория № 23): Столы для обучающихся;</p>	<p>170001, Тверская область, г. Тверь, ул. Спартака, д. 26а (74,0 кв.м., 2 этаж, помещение № 23)</p>

<p>Стулья для обучающихся; Стол педагогического работника; Стул педагогического работника; Компьютер с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду лицензиата; Интерактивная доска; Проектор</p>	
<p>Специализированная многофункциональная учебная аудитория для проведения учебных занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, в том числе, для организации практической подготовки обучающийся, с перечнем основного оборудования (аудитория № 27): Столы для обучающихся; Стулья для обучающихся; Стол педагогического работника; Стул педагогического работника; Компьютеры с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду лицензиата; Интерактивная доска; Проектор; Сканер; Принтер</p>	<p>170001, Тверская область, г. Тверь, ул. Спартака, д. 26а (31,1 кв.м., 2 этаж, помещение № 27)</p>
<p>Специализированная многофункциональная учебная аудитория для проведения учебных занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, в том числе, для организации практической подготовки обучающийся, с перечнем основного оборудования (аудитория № 16): Столы для обучающихся; Стулья для обучающихся; Стол педагогического работника; Стул педагогического работника; Компьютеры с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду лицензиата;</p>	<p>170001, Тверская область, г. Тверь, ул. Спартака, д. 26а (31,4 кв.м., 2 этаж, помещение № 16)</p>

<p>Интерактивная доска; Проектор Сканер; Принтер</p>	
<p>Помещение для самостоятельной работы обучающихся с перечнем основного оборудования (аудитория № 22): Столы для обучающихся; Стулья для обучающихся; Компьютеры с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду лицензиата; Ноутбуки с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду лицензиата; Принтер; Сканер</p>	<p>170001, Тверская область, г. Тверь, ул. Спартака, д. 26а (19,3 кв.м., 2 этаж, помещение № 22)</p>
<p>Помещение для самостоятельной работы обучающихся с перечнем основного оборудования (аудитория № 14): Столы для обучающихся; Стулья для обучающихся; Компьютеры с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду лицензиата; Ноутбуки с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду лицензиата; Принтер; Сканер</p>	<p>170001, Тверская область, г. Тверь, ул. Спартака, д. 26а (22,5 кв.м., 1 этаж, помещение № 14)</p>
<p>Помещение для самостоятельной работы обучающихся с перечнем основного оборудования (аудитория № 31): Столы для обучающихся; Стулья для обучающихся; Компьютеры с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду лицензиата; Ноутбуки с возможностью подключения</p>	<p>170001, Тверская область, г. Тверь, ул. Спартака, д. 26а (20,3 кв.м., 2 этаж, помещение № 31)</p>

<p>к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду лицензиата; Принтер; Сканер</p>	
<p>Помещение для организации практической подготовки обучающихся с перечнем основного оборудования – Кабинет процессов № 514: Столы; Стулья; Доски маркерные; Шкафы; Моноблоки 27” «Apple»; Принтер; Сканер</p>	<p>170100, Тверская область, г. Тверь, Тверской пр-кт, д. 3 (61,3 кв.м., помещение № 514)</p>
<p>Помещение для организации практической подготовки обучающихся с перечнем основного оборудования – Кабинет для консультаций по программированию № 515 Столы; Стулья; Доски маркерные; Шкафы; Моноблоки 27” «Apple»; Принтер; Сканер</p>	<p>170100, Тверская область, г. Тверь, Тверской пр-кт, д. 3 (43,0 кв.м., помещение № 515)</p>