МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

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

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
«Рынки информационных коммуникационных технологий и организация продаж»

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.

УТВЕРЖДАЮ
Ректор ЧУВО «ВШП»
«22» апреля 2024 г.
Ректор _____ Аллабян М.Г.

Тверь, 2024

Документ подписан электронной цифровой подписью
VSHP EDS GEN 1, уникальный ключ документа:
EBFC-D91E-D1A1-BVS3
Организация: ЧУВО «ВШП», ИНН: 6903013604
Дата подписания: 08.07.2024 13:21 MSK
Подписал: Аллабян М. Г.

Рабочая программа учебной дисциплины Рынки информационных коммуникационных технологий и организация продаж, 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 Рынки информационных коммуникационных технологий и организация продаж (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. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Цель изучения дисциплины заключается формирования у студентов общих знаний и системного подхода при управлении продуктом в области информационных технологий посредством вывода на рынок, продвижения, продаж, поддержки, развития и вывода с рынка с целью достижения, поддержания и роста успешности.

Задачи:

- целенаправленная подготовка специалистов, владеющих современным инструментарием в области информационных коммуникационных технологий;
- усвоение теоретических знаний, приобретение практических навыков студентов в области рынка ИКТ;
- приобретение знаний современных проблем межкультурного взаимодействия в условиях глобализации культурного обмена;
- формирование навыков информационно-коммуникационного взаимодействия; формирование навыков разработки моделей ценообразования информационных продуктов и услуг;
- рассмотрение основ интеграции информационных систем и применению пакетов прикладных программ и различных информационных технологий на рабочем месте конечного пользователя.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Дисциплина «Рынки информационных коммуникационных технологий и организация продаж» 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 Электронная коммерция Стратегия управления взаимоотношениями с клиентами (CRM-системы) Информационный менеджмент HR-Технологии Управление персоналом	Технологии организации продаж в информационно-коммуникационной сети «Интернет» Производственная практика, технологическая практика	Производственная практика, преддипломная практика

	Основы бизнеса Инновационное предпринимательство		

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 жизненным циклом ИТ-инфраструктуры предприятия	ПК-4.1. Способен организовать планирование и осуществление взаимоотношений, активно участвовать во взаимоотношениях с поставщиками и потребителями ресурсов ИТ	Знать: особенности и этапы организации планирования и осуществления взаимоотношений с поставщиками и потребителями ресурсов ИТ; варианты участия во взаимоотношениях с поставщиками и потребителями ресурсов ИТ. Уметь: планировать и осуществлять взаимоотношения, активно участвовать во взаимоотношениях с поставщиками и потребителями ресурсов ИТ; проводить конкурсы и тендеры; эффективно взаимодействовать с потребителями ресурсов ИТ. Владеть: способами организации планирования и осуществления взаимоотношений, активного участия во взаимоотношениях с поставщиками и потребителями ресурсов ИТ
	ПК-4.2 Способен контролировать и оптимизировать процедуру взаимоотношений с поставщиками и потребителями ресурсов ИТ в процессе решения задач управления жизненным циклом ИТ-инфраструктуры	Знать: способы контроля за процедурой взаимоотношений с поставщиками и потребителями ресурсов ИТ в процессе решения задач управления жизненным циклом ИТ-инфраструктуры предприятия; этапы жизненного цикла ИТ- инфраструктуры предприятия Уметь: контролировать поставщиков ресурсов ИТ; осуществлять контроль и оптимизировать процедуру взаимоотношений с поставщиками и потребителями ресурсов ИТ в процессе

	предприятия	решения задач управления жизненным циклом ИТ-инфраструктуры предприятия Владеть: методами контроля взаимоотношений с поставщиками и потребителями ресурсов ИТ и обеспечение их прозрачности для заинтересованных лиц; средствами оптимизации процедуры взаимоотношений с поставщиками и потребителями ресурсов ИТ в процессе решения задач управления жизненным циклом ИТ-инфраструктуры предприятия

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	1/1	18	36	9	1	44	Зачет с оценкой

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	**54**
Лекционные занятия (Лек)	18
Практические занятия (Пр)	36
Иная контактная работа, в том числе:	**10**
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))	9
контактная работа на аттестацию в сессию (консультация перед зачетом)	1
Часы на контроль	**9**
Самостоятельная работа (СР)	**44**
Общая трудоемкость дисциплины (модуля)	
часы:	**108**
зачетные единицы:	**3**

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. Структура и анализ рынка ИКТ

Тема 1. Структура отрасли ИКТ

Возникновение ИКТ. Рынок ИКТ. Этапы развития отечественного рынка ИКТ. Структура отрасли ИКТ. Влияние ИКТ на деятельность компании. Конкурентоспособность ИКТ. Сравнительная оценка конкурентоспособности информационных продуктов и услуг.

Современные проблемы межкультурного взаимодействия в условиях глобализации культурного обмена. Проблемы межкультурного взаимодействия в сфере информационного бизнеса. Межкультурная компетенция и межкультурный бизнес-диалог. Особенности этики информационного бизнеса иностранных партнеров. Правовые и нравственно-этические нормы в сфере информационного бизнеса.

Тема 2. Исследования рынка ИКТ

Исследования рынка ИКТ: метод построения сценариев, метод мозгового штурма, метод Дельфи. Метод критических технологий. Метод сканирования среды. Метод технологических дорожных карт. Метод имитационного моделирования. Многофакторный анализ. Анализ взаимовлияния факторов. Метод Форсайт. Треугольник и ромб метода Форсайт. Методика исследования отечественного рынка ИКТ.

Методы поиска, обработки и представления данных о рынке ИКТ. Методы анализа рынков. Анализ поставщиков товаров и услуг.

Разработка и внедрение отраслевых информационных систем: позиционирование отраслевых информационных систем, целевая аудитория, задачи. Проблемы, сдерживающие развитие информационного бизнеса в России. Внедрение отраслевых информационных систем. Виды услуг на основе отраслевых информационных систем. Мировой и российский рынок системной интеграции бизнес- и ИТ- консалтинга. Рынок горизонтальных бизнес-приложений: ERP, CRM, SCM, BI, документооборот. Рынок вертикальных бизнес-приложений: информационные системы торговых компаний, билинговые системы в деятельности операторов связи, банковские системы.

Раздел 2. Особенности функционирования рынка ИКТ

Тема 3. Инвестиции и ИКТ

Понятие инвестиций в ИКТ. Инвестиционный план (проект). Его цель и основные задачи. Этапы оценки эффективности инвестиций в информационные технологии: формирование команды экспертов, анализ бизнес-процессов компании, определение решения, применение метода совокупной стоимости владения, анализ рисков, сравнительная оценка эффективности проектов. Выбор рациональных ИС и ИКТ-решений для управления бизнесом.

Тема 4. Информационный продукт и информационная услуга

Особенности, виды и основные характеристики информационного продукта. Современные технологии создания информационного продукта. Проектирование информационных модулей. Аналитико-синтетические способы обработки информации.

Информационная услуга: понятие, специфика предоставления. Классификация информационных услуг. Комплексная оценка качества информационных продуктов и услуг.

Тема 5. Особенности ценообразования и организация продаж ИКТ

Понятие ценообразования. Факторы, влияющие на размер цены. Определение базисных цен. Основные подходы к ценообразованию. Ценообразование в маркетинге. Особенности информационной системы как продукта на рынке. Подходы к определению цены на информационную систему. Модель цены. Модели ценообразования информационных продуктов и услуг.

Особенности организации продаж ИКТ. Стратегия компании, ее маркетинга и продаж. Презентация: цели презентации, виды презентации. Презентация ИКТ при продаже, алгоритм процесса презентации. Групповые презентации коммерческих предложений.

Тема 6. Информатизация и коммуникационные процессы

Общее понятие коммуникации, ее значение в управлении организацией. Виды коммуникаций в организации. Процесс коммуникации, характеристика его основных элементов. Знаковые системы в коммуникации. Коммуникативные знаки. Эффективность различных видов коммуникаций. Приемы повышения эффективности коммуникаций. Формы и методы коммуникаций. Экономические законы развития информационных технологий. Информатизация и информационные технологии.

5.2. Разделы, темы дисциплины и виды занятий

№ п/п	Наименование раздела, темы дисциплины	Виды занятий, включая самостоятельную работу студентов (в ак. часах)		Индикаторы достижения компетенций
		занятия лекционного типа	самостоятельная работа	
Раздел 1. Структура и анализ рынка ИКТ				
1.	Тема 1. Структура отрасли	2	6	ПК-4.1, ПК-4.2

	ИКТ			
2.	Тема 2. Исследования рынка ИКТ	4	6	ПК-4.1, ПК-4.2
Раздел 2. Особенности функционирования рынка ИКТ				
3.	Тема 3. Инвестиции и ИКТ	2	6	ПК-4.1, ПК-4.2
4.	Тема 4. Информационный продукт и информационная услуга	4	4	ПК-4.1, ПК-4.2
5.	Тема 5. Особенности ценообразования и организация продаж ИКТ	4	6	ПК-4.1, ПК-4.2
6.	Тема 6. Информатизация и коммуникационные процессы	2	6	ПК-4.1, ПК-4.2
	Всего	**18**	**44**	

6. ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАНЯТИЯ

№ п/п	Наименование раздела, темы дисциплины	Содержание практических занятий	Объем (час.)
Раздел 1. Структура и анализ рынка ИКТ			
1.	Тема 1. Структура отрасли ИКТ	Возникновение ИКТ. Рынок ИКТ. Этапы развития отечественного рынка ИКТ. Структура отрасли ИКТ. Влияние ИКТ на деятельность компании. Конкурентоспособность ИКТ. Сравнительная оценка конкурентоспособности информационных продуктов и услуг. Современные проблемы межкультурного взаимодействия в условиях глобализации культурного обмена. Проблемы межкультурного взаимодействия в сфере информационного бизнеса. Межкультурная компетенция и межкультурный бизнес-диалог. Особенности этики информационного бизнеса иностранных партнеров. Правовые и нравственно-этические нормы в	6

		сфере информационного бизнеса.	
2.	Тема 2. Исследования рынка ИКТ	Исследования рынка ИКТ: метод построения сценариев, метод мозгового штурма, метод Дельфи. Метод критических технологий. Метод сканирования среды. Метод технологических дорожных карт. Метод имитационного моделирования. Многофакторный анализ. Анализ взаимовлияния факторов. Метод Форсайт. Треугольник и ромб метода Форсайт. Методика исследования отечественного рынка ИКТ. Методы поиска, обработки и представления данных о рынке ИКТ. Методы анализа рынков. Анализ поставщиков товаров и услуг. Разработка и внедрение отраслевых информационных систем: позиционирование отраслевых информационных систем, целевая аудитория, задачи. Проблемы, сдерживающие развитие информационного бизнеса в России. Внедрение отраслевых информационных систем. Виды услуг на основе отраслевых информационных систем. Мировой и российский рынок системной интеграции бизнес- и ИТ-консалтинга. Рынок горизонтальных бизнес- приложений: ERP, CRM, SCM, BI, документооборот. Рынок вертикальных бизнес-приложений: информационные системы торговых компаний, билинговые системы в деятельности операторов связи, банковские системы.	6
Раздел 2. Особенности функционирования рынка ИКТ			
3.	Тема 3. Инвестиции и ИКТ	Понятие инвестиций в ИКТ. Инвестиционный план (проект). Его цель и основные задачи. Этапы оценки эффективности инвестиций в информационные технологии: формирование команды экспертов, анализ бизнес-процессов компании, определение решения, применение метода совокупной	6

		стоимости владения, анализ рисков, сравнительная оценка эффективности проектов. Выбор рациональных ИС и ИКТ-решений для управления бизнесом.	
4.	Тема 4. Информационный продукт и информационная услуга	Особенности, виды и основные характеристики информационного продукта. Современные технологии создания информационного продукта. Проектирование информационных модулей. Аналитико-синтетические способы обработки информации. Информационная услуга: понятие, специфика предоставления. Классификация информационных услуг. Комплексная оценка качества информационных продуктов и услуг.	6
5.	Тема 5. Особенности ценообразования и организация продаж ИКТ	Понятие ценообразования. Факторы, влияющие на размер цены. Определение базисных цен. Основные подходы к ценообразованию. Ценообразование в маркетинге. Особенности информационной системы как продукта на рынке. Подходы к определению цены на информационную систему. Модель цены. Модели ценообразования информационных продуктов и услуг. Особенности организации продаж ИКТ. Стратегия компании, ее маркетинга и продаж. Презентация: цели презентации, виды презентации. Презентация ИКТ при продаже, алгоритм процесса презентации. Групповые презентации коммерческих предложений.	6
6.	Тема 6. Информатизация и коммуникационные процессы	Общее понятие коммуникации, ее значение в управлении организацией. Виды коммуникаций в организации. Процесс коммуникации, характеристика его основных элементов. Знаковые системы в коммуникации. Коммуникативные знаки. Эффективность различных видов коммуникаций. Приемы повышения эффективности коммуникаций. Формы и методы коммуникаций. Экономические законы развития информационных	6

		технологий. Информатизация и информационные технологии.	
	Итого		36

6. САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА СТУДЕНТА

Самостоятельная работа студента при изучении дисциплины «Рынки информационных коммуникационных технологий и организация продаж» 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.);
- работу с компьютерными обучающими программами;
- выполнение домашних заданий по практическим занятиям;
- самостоятельный поиск информации в Интернете и других источниках;
- подготовку к зачету.

Раздел 1. Структура и анализ рынка ИКТ

Тема 1. Структура отрасли ИКТ

Изучение рекомендуемой литературы и источников, подготовка опорного конспекта.

В процессе усвоения темы необходимо уяснить следующие основные понятия: Рынок ИКТ. Этапы развития отечественного рынка ИКТ. Структура отрасли ИКТ. Влияние ИКТ на деятельность компании. Конкурентоспособность ИКТ.

Тема 2. Исследования рынка ИКТ

Изучение рекомендуемой литературы и источников, подготовка опорного конспекта.

В процессе усвоения темы необходимо уяснить следующие основные понятия: метод построения сценариев, метод мозгового штурма, метод Дельфи. Метод критических технологий. Метод сканирования среды. Метод технологических дорожных карт. Метод имитационного моделирования. Многофакторный анализ. Анализ взаимовлияния факторов. Метод Форсайт. Треугольник и ромб метода Форсайт. Методика исследования отечественного рынка ИКТ. Методы поиска, обработки и представления данных о рынке ИКТ. Методы анализа рынков. Анализ поставщиков товаров и услуг.

Раздел 2. Особенности функционирования рынка ИКТ

Тема 3. Инвестиции и ИКТ

Изучение рекомендуемой литературы и источников, подготовка опорного конспекта.

В процессе усвоения темы необходимо уяснить следующие основные понятия: формирование команды экспертов, анализ бизнес-процессов компании, определение решения, применение метода совокупной стоимости владения, анализ рисков, сравнительная оценка эффективности проектов.

Тема 4. Информационный продукт и информационная услуга

Изучение рекомендуемой литературы и источников, подготовка опорного конспекта.

В процессе усвоения темы необходимо познакомиться со следующими понятиями: виды и основные характеристики информационного продукта.

Тема 5. Особенности ценообразования и организация продаж ИКТ

Изучение рекомендуемой литературы и источников, подготовка опорного конспекта.

В процессе усвоения темы необходимо познакомиться со следующими понятиями: основные подходы к ценообразованию, ценообразование в маркетинге. Особенности информационной системы как продукта на рынке. Подходы к определению цены на информационную систему. Модель цены. Модели ценообразования информационных продуктов и услуг.

Тема 6. Информатизация и коммуникационные процессы

Изучение рекомендуемой литературы и источников, подготовка опорного конспекта.

В процессе усвоения темы необходимо уяснить: общее понятие коммуникации, ее значение в управлении организацией. Виды коммуникаций в организации. Процесс коммуникации, характеристика его основных элементов. Знаковые системы в коммуникации. Коммуникативные знаки. Эффективность различных видов коммуникаций. Приемы повышения эффективности коммуникаций. Формы и методы коммуникаций.

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

Тестовые задания для текущего контроля успеваемости

1. Какой сегмент из ниже перечисленных не относится к отрасли информационных технологий, согласно Концепции развития рынка в РФ?

а) предоставление услуг, связанных с использованием информационных технологий;

б) техническое обслуживание ИТ-оборудования;

в) производство и продажа ИТ-оборудования;

г) разработка программного обеспечения.

2. На какие подотрасли классифицируется отрасль «информационнокоммуникационные технологии»?

а) информационные;

б) операционные;

в) технологические;

г) телекоммуникационные.

3. Что входит в состав телекоммуникационных услуг, как одна из важных отраслей ИКТ?

а) разработка ПО;

б) междугородная и международная связь;

в) ИТ-услуги;

г) мобильная связь.

4. Что входит в состав информационные технологии, как одна из важных отраслей ИКТ?

а) телематические услуги;

б) производство оборудования;

в) местная телефонная связь;

г) разработка ПО.

5. На какие факторы подразделяется «Производство оборудования», как подотрасль информационных технологий в структуре отрасли ИКТ?

а) консалтинг;

б) периферийные устройства;

в) прикладное ПО;

г) серверы.

6. На какие факторы подразделяется «Разработка ПО», как подотрасль информационных технологий в структуре отрасли ИКТ?

а) системы хранения;

б) прикладное ПО;

в) MiddleWare;

г) консалтинг.

7. На какие факторы подразделяется «ИТ-услуги», как подотрасль информационных технологий в структуре отрасли ИКТ?

а) поддержка и сопровождение;

б) разработка и интеграция;

в) комплектующие;

г) персональные компьютеры.

8. Кто является основным заказчиком услуг информационно-коммуникационных технологий в России?

а) компании с размером уставного капитала не более 500000 руб.;

б) государственные структуры;

в) крупные частные компании;

г) концерны.

9. Какая отрасль на сегодняшний день является одной из самых успешных и стабильных отраслей ИКТ в России?

а) операционная;

б) информационная;

в) телекоммуникационная;

г) технологическая.

10. Какие преимущества входят в основу информационно-коммуникационных технологий?

а) улучшение качества предоставляемой информации с помощью внедрения инноваций;

б) уменьшение финансовых и временных затрат на формирование и распределение информации;

в) повышение эффективности хозяйственной деятельности благодаря своевременности получения необходимой информации;

г) общедоступность опубликованных в сети ресурсов.

11. Какой вид информационных технологий считается быстроразвивающимся?

а) технологии беспроводной связи;

б) медицинские информационные технологии;

в) технологии программ «электронного правительства»;

г) инновационные ресурсы.

12. Какие меры предпринимают страны, стремящиеся догнать лидеров в области ИКТ?

а) стимулирование ускоренного внедрения ИКТ на валютные рынки и в банковскую сферу;

б) формирование необходимой законодательной базы;

в) стимулируют государственные и частные НИОКР в наиболее продвинутых и наименее капиталоемких сегментах ИКТ;

г) внедрение методических мер по стимулированию информационных ресурсов.

13. В чем заключается суть метода Делфи в исследовании рынка ИКТ?

а) подготовка и согласования представлений о проблеме или анализируемом объекте, изложенных в письменном виде;

б) генерация идей в непринужденной обстановке, получение решения как продукта коллективного творчества специалистов для последующего анализа его результатов;

в) разработка модели и установления связи между событиями;

г) представляет собой ряд последовательно осуществляемых процедур, направленных на подготовку и обоснование прогноза.

14. В чем заключается суть метода «мозгового штурма» в исследовании рынка ИКТ?

а) генерация идей в непринужденной обстановке, получение решения как продукта коллективного творчества специалистов для последующего анализа его результатов;

б) представляет собой ряд последовательно осуществляемых процедур, направленных на подготовку и обоснование прогноза;

в) подготовка и согласования представлений о проблеме или анализируемом объекте, изложенных в письменном виде;

г) разработка модели и установления связи между событиями.

Вопросы к промежуточной аттестации

1. Понятие информационного продукта и услуг.
2. Материальный и нематериальный продукт информационного производства.
3. Классификация информационных продуктов и услуг. Инфраструктура информационного рынка.
4. Функции информационного бизнеса.
5. Анализ рынка как этап маркетинговой стратегии, продвижения товаров и услуг, конкурентной борьбы.
6. Рынки ИКТ.
7. Эволюция рынка ИТ.
8. Методы анализа рынков.
9. Методика поиска, обработки и представления данных о рынке ИКТ.
10. Основные источники информации о рынке ИКТ.
11. Методы анализа рынка ИТ.

12. Компании, производящие аналитические оценки ИКТ-рынков, их методики и основные материалы.

13. Объем и динамика роста рынка ИКТ, основные технологические и бизнесфакторы развития.

14. Технологические, отраслевые, страноведческие аспекты анализа.

15. Анализ поставщиков товаров и услуг.

16. Мировой и российский рынок бизнес- приложений.

17. Мировой и российский рынок систем автоматизации производства.

18. Рынок горизонтальных бизнес-приложений: мировой и российский рынок системной интеграции бизнес- и ИТ- консалтинга.

19. Рынок горизонтальных бизнес-приложений: ERP, CRM, SCM, BI,

документооборот.

20. Информационные системы торговых компаний, билинговые системы в деятельности операторов связи, банковские системы.

21. Рынок систем автоматизации производства.

22. Рынок системной интеграции, бизнес- и ИТ-консалтинга.

23. Анализ и структура рынка системной интеграции.

24. Концепция маркетинга на рынке информационных технологий.

25. Специфика маркетинга услуг системной интеграции.

26. Аспекты развития услуг системной интеграции на основе облачных технологий.

27. Особенности формирования потребительской ценности услуг системной интеграции

28. Организационные основы процесса продаж в области ИТ-бизнеса.

29. Экономические и нормативно-правовые основы организации процесса продаж в области ИТ-бизнеса.

30. Государственное регулирование рынка информационных продуктов и услуг.

31. Доминирующие тенденции в процессе регулирования информационной сфере.

32. Стратегия компании, ее маркетинга и продаж.

33. Методология и особенности продажи решений и сервисов.

34. Методы и системы продвижения товаров на рынке ИКТ.

35. Инструменты и методы управления продажами в ИТ-компаниях.

36. Построение партнерской маркетинговой сети и продаже решений.

37. Построение отделов маркетинга и продаж и методики эффективных продаж.

38. Групповые презентации коммерческих предложений.

Оценка устного (письменного) ответа студента на зачете с оценкой:

- 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 Институтом 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) Рынки информационно-коммуникационных технологий и организация продаж : учебник / В.Н. Наумов. - М. : ИНФРА-М, 2017. - 404 с. - (Высшее образование: Бакалавриат). -www.dx.doi.org/10.12737/21026. - Режим доступа: http://znanium.com/catalog/product/550748

2) Информационные технологии управления : учебник / Б.В. Черников. - 2-е изд., перераб. и доп. - М. : ИД 'ФОРУМ' : ИНФРА-М, 2017. - 368 с. - (Высшее образование). - Режим доступа: http://znanium.com/catalog/product/545268

3) 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. - (Высшее образование). ISBN 978-5-16-004472-9 - Режим доступа: http://znanium.com/catalog/product/429103

Дополнительная литература:

1) Современные информационно-коммуникационные технологии для успеш. ведения бизнеса: Учеб. / Ю.Д.Романова и др. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 279 с. - (Учеб. для прогр. MBA). (п) ISBN 978-5-16-006873-2 - Режим доступа: http://znanium.com/catalog/product/411654

2) Ясенев, В.Н. Информационные системы и технологии в экономике: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления (080100) / В.Н. Ясенев. - 3-е изд., перераб. и доп. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. - 560 с. - ISBN 978-5-238-01410-4. - Режим доступа: http://znanium.com/catalog/product/1028481

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/

4. Информационная система "Единое окно доступа к образовательным ресурсам" [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://window.edu.ru/

5. Информационная 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

Помещения для проведения всех видов работы, предусмотренных учебным планом, укомплектованы необходимым оборудованием и техническими средствами обучения.

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)
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 обучающийся, с перечнем основного оборудования (аудитория № 3): Столы для обучающихся; Стулья для обучающихся; Стол педагогического работника; Стул педагогического работника;	170001, Тверская область, г. Тверь, ул. Спартака, д. 26а (39,2 кв.м., 1 этаж, помещение № 3)

Компьютер с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду лицензиата; Интерактивная доска; Проектор	
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	170001, Тверская область, г. Тверь, ул. Спартака, д. 26а (31,1 кв.м., 2 этаж, помещение № 27)
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; Интерактивная доска; Проектор; Сканер;	170001, Тверская область, г. Тверь, ул. Спартака, д. 26а (31,4 кв.м., 2 этаж, помещение № 16)

Принтер	
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	170001, Тверская область, г. Тверь, ул. Спартака, д. 26а (19,3 кв.м., 2 этаж, помещение № 22)
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	170001, Тверская область, г. Тверь, ул. Спартака, д. 26а (22,5 кв.м., 1 этаж, помещение № 14)
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 к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду лицензиата;	170001, Тверская область, г. Тверь, ул. Спартака, д. 26а (20,3 кв.м., 2 этаж, помещение № 31)

Принтер; Сканер	