

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Минцаев Магомед Шавалович

Должность: Ректор

Дата подписания: 25.08.2023 13:40:19

Уникальный программный ключ:

236bcc35c296f119d6aafdc22836b21d003b7d7c5a1b7a7502d4c11

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ**

**ГРОЗНЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НЕФТЯНОЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ имени академика М.Д. Миллионщикова**



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

по дисциплине

«Информационные системы в бизнес-планировании»

Направление подготовки

09.03.03 Прикладная информатика

Профиль

«Прикладная информатика в экономике»

Квалификация

бакалавр

Год начала подготовки: 2022

Грозный – 2022

1. Цели и задачи дисциплины

Цель курса – подготовка студентов к эффективному использованию современных средств информационных технологий в сфере бизнес-планирования. Дисциплина призвана обеспечить формирование системы знаний о современных информационных технологиях, а также устойчивых навыков их анализа, внедрения и использования в бизнес-планировании

Задачи курса:

1. Изучение основных принципов.
2. организации современных информационных систем применительно в сфере бизнес-планирования.
3. получение навыков использования программных продуктов в сфере бизнес-планирования.
4. формирование умения самостоятельного решения задач связанных с принятием управленческих решений в экономических системах на основе изученных методов и приемов работы с информационными системами и технологиями.

2. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Бизнес-планирование» относится к Блоку 1 к части формируемой участниками образовательных отношений. Для изучения курса требуется знания таких дисциплин как «Теория информации», «Информатика».

3. Требования к уровню освоения дисциплины

Код по ФГОС	Индикаторы достижения	Планируемые результаты обучения по дисциплине (ЗУВ)
Общепрофессиональные		
ОПК-9. Способен принимать участие в реализации профессиональных коммуникаций с заинтересованными участниками проектной деятельности и в рамках проектных групп	ОПК-9.1. Использует инструменты и методы коммуникаций в проектах; каналы коммуникаций в проектах; модели коммуникаций в проектах; технологии межличностной и групповой коммуникации в деловом взаимодействии, технологии подготовки и проведения презентаций. ОПК-9.2. Осуществляет взаимодействие с заказчиком в процессе реализации проекта; принимает участие в командообразовании и развитии персонала ОПК-9.3. Участвует в	Знать методы и инструменты коммуникаций в проектах, технологии подготовки и проведения презентаций. Уметь осуществлять взаимодействия с заказчиком в реализации проекта и принимать участие в развитии персонала. Владеть каналами коммуникаций в проектах и навыками проведения презентаций и публичных выступлений.

	проведении презентаций, переговоров, публичных выступлений.	
Профессиональные		
ПК-6 Способен управлять проектами в области ИТ на основе полученных планов проектов в условиях, когда проект не выходит за пределы утвержденных параметров	ПК-6.1 Разрабатывает план ИТ-проекта в соответствии с полученным заданием ПК-6.2 Использует методы управления и организации исполнения работ проекта в соответствии с полученным планом	Знать методы управления и организации исполнения работ проекта в соответствии с полученным планом Уметь разрабатывать план ИТ-проекта в соответствии с полученным заданием Владеть методиками разработки плана ИТ-проекта и проекта с полученным планом

4. Объем дисциплины и виды учебной работы

Таблица 1

Вид учебной работы	Всего часов/ зач.ед.		Всего часов/ зач.ед.	
	ОФО 3 семестр	ОФО 4 семестр	ЗФО 2 семестр	ЗФО 3 семестр
Контактная работа (всего)	68/1,9	64/1,8	20/0,6	20/0,6
В том числе:				
Лекции	34/0,95	32/0,89	10/0,3	10/0,3
Практические занятия	34/0,95	32/0,89	10/0,3	10/0,3
Семинары				
Лабораторные работы				
Самостоятельная работа (всего)	112/3,1	116/3,2	160/4,4	160/4,4
В том числе:				
Курсовая работа (проект)				
Расчетно-графические работы				
Индивидуальное задание	36/1	32/0,8	72/2	20/0,6
Рефераты				
Доклады				
Презентации	16/0,4	24/0,7	16/0,4	32/0,8
<i>И (или) другие виды самостоятельной работы:</i>				
Подготовка к лабораторным работам				
Подготовка к практическим занятиям	24/0,7	24/0,7	36/1	36/1
Подготовка к зачету				
Подготовка к экзамену	36/1	36/1	36/1	72/2
Вид отчетности	Экзамен	Экзамен	Экзамен	Экзамен
Общая трудоемкость дисциплины	360	180	180	180
	10	5	5	5

5. Содержание дисциплины

5.1. Разделы дисциплины и виды занятий

Таблица 2.

№ п/п	Наименование раздела дисциплины по семестрам	Часы лекционных занятий ОФО	Часы практических занятий ОФО	Часы лекционных занятий ЗФО	Часы практических занятий ЗФО
3 семестр ОФО/2 семестр ЗФО					
1.	Тема 1. Особенности бизнес-планирования	2	2	2	2
2.	Тема 2. Исследования рынка	4	4	2	2
3.	Тема 3. Организационная структура предприятия	4	2	2	2
4.	Тема 4. Анализ целевой аудитории	2	4	-	-
5.	Тема 5. Конкуренция в системе бизнеса	4	4	2	2
6.	Тема 6. Основы маркетинга	4	4	-	-
7.	Тема 7. Прогноз прибыли и убытков	4	4	2	2
8.	Тема 8. Риск-менеджмент на предприятии	2	4	-	-
9.	Тема 9. Использование ИС в бизнесе	4	2	-	-
10.	Тема 10. ИТ необходимые для составления БП	4	4	-	-
	ИТОГО	34	34	10	10
4 семестр ОФО/3 семестр ЗФО					
11.	Тема 11. Международные методики составления бизнес-плана	2	2	2	2
12.	Тема 12. Кэшбэк-сервисы в современном бизнесе	2	2	-	-
13.	Тема 13. Фриланс. Плюсы и минусы	4	4	2	2
14.	Тема 14. Основы нетворкинга	2	2	2	2
15.	Тема 15. Использование искусственного интеллекта в сфере бизнеса	2	2	-	-

16	Тема 16. СРА-маркетинг: принципы, термины, чек-листы	2	2	-	-
17	Тема 17. Организация бизнеса на основе франчайзинга	2	2	-	-
18	Тема 18. Стратегии бизнеса в условиях кризиса	2	2	2	2
19	Тема 19. Ко-маркетинг как инструмент реализации уникальных бизнес-идей	2	2	-	-
20	Тема 20. Международный бизнес – прогноз будущих событий	4	4	2	2
21	Тема 21. Краудсорсинг и краудфандинг как способы решения бизнес задач	4	4	-	-
22	Тема 22. Консалтинг и аутсорсинг как факторы повышения конкурентоспособности предприятия	4	4	-	-
	ИТОГО	32	32	10	10

5.2. Лекционные занятия

Таблица 3.

№№	№ Темы раздела	Содержание лекций
3 –й семестр		
1	Тема 1. Особенности бизнес-планирования	Основные понятия. Цели составления бизнес-плана. Основные аспекты стандартного бизнес-плана. Определение резюме и миссий.
2	Тема 2. Исследования рынка	Определение рынка. Виды рынка. Значимость исследования рынка. Основные способы и методы его исследования.
3	Тема 3. Организационная структура предприятия	Определение организации. Основные отличия организации от предприятия. Причина построения организационных структур. Основные блоки организационной структуры.
4	Тема 4. Анализ целевой аудитории	Основные понятие целевой аудитории. Определение ядра целевой аудитории. Сегментация целевой аудитории и ее основные принципы.
5	Тема 5. Конкуренция в системе бизнеса	Понятие определения конкуренции. Конкуренция на рынке производства. Виды конкуренций. Рассмотрение SWOT-матрицы.
6	Тема 6. Основы маркетинга	Определение маркетинга. Способы применения маркетинга, ее основные виды и области распространения.
7	Тема 7. Прогноз прибыли и убытков	Способы составления финансового плана организации. Использование финансового плана для при составлении бизнес-плана.
8	Тема 8. Риск-менеджмент на предприятии	Определения понятия риска. Причины возникновения и способы устранения их. Использование риск-менеджмент на предприятии.
9	Тема 9. Использование ИС в бизнесе	Понятие ИС. Этапы возникновения и развития ИС. Классификация ИС.
10	Тема 10. ИТ необходимые для составления БП	Определение ИТ. История возникновения и развития. Классификация. Современные ИТ. Плюсы использования современных ИТ в организации.
4-й семестр		
11	Тема 11. Международные методики составления бизнес-плана	Основные виды международных методик составления бизнес-плана. ЮНИДО. KPMG. BFM Group. ЕБРР.
12	Тема 12. Кэшбэк-сервисы в современном бизнесе	Определение кэшбек-сервисов. Их использование для продвижения товара.
13	Тема13. Фриланс. Плюсы и минусы	Определение фриланса. Плюсы для работодателя при сотрудничестве с фрилансером. Минусы.
14	Тема 14. Основы нетворкинга	Понятие нетворкинга. Основные правила нетворкинга.
15	Тема 15. Использование искусственного интеллекта в сфере бизнеса	Понятие ИИ. Классификация ИИ. Применение ИИ в бизнесе. Плюсы и минусы.
16	Тема 16. СРА-маркетинг: принципы, термины, чек-листы	Определение СРА-маркетинга. Определение чек-листов. Способы их применения.

17	Тема 17. Организация бизнеса на основе франчайзинга	Понятие франчайзинг. Эффективное использование возможностей франчайзинга.
18	Тема 18. Стратегии бизнеса в условиях кризиса	Определение основных стратегий бизнеса в условиях кризиса. Продвижение бизнеса в таких условиях.
19	Тема 19. Ко-маркетинг как инструмент реализации уникальных бизнес-идей	Определение ко-маркетинга. Плюсы использования ко-маркетинга в реализации бизнес-идей.
20	Тема 20. Международный бизнес – прогноз будущих событий	Какой бизнес будет актуален в ближайшем будущем.
21	Тема 21. Краудсорсинг и краудфандинг как способы решения бизнес задач	Понятие краудсорсинга и краудфандинга. Их помощь при решении бизнес задач.
22	Тема 22. Консалтинг и аутсорсинг как факторы повышения конкурентоспособности предприятия	Определение консалтинга и аутсорсинга. Использование аутсорсинга для повышения конкурентоспособности предприятия.

5.3. Практические занятия

Таблица 4.

№/№	№ Темы раздела	Наименование практических занятий
3 – й семестр		
1	Практическое занятие №1. Особенности бизнес-планирования	Сформировать новую-бизнес идею. На основе бизнес-идеи начать составление бизнес-плана. Определение названия компании. Создание слогана и логотипа. Составление тизера. Определение основных целей и задач.
2	Практическое занятие №2. Исследование рынка	Проведение социального опроса. На основе проведенного соц.опроса провести анализ рынка. Обоснование актуальности бизнес-идеи.
3	Практическое занятие №3. Организационная структура предприятия	Определение правовой формы. Определение состава подразделений организации. Составление списка штата-сотрудников. Определение заработной платы для сотрудников. Построение организационной структуры предприятия.
4	Практическое занятие №4. Анализ целевой аудитории	Определение целевой аудитории. Выявления ядра ЦА Проведение сегментации ЦА.

5	Практическое занятие №5. Конкуренция в системе бизнеса	Определение основных конкурентов компании. Определение плюсов компании относительно конкурентов. Исследование маркетинговой компании конкурентов Составление SWOT-анализа.
6	Практическое занятие №6. Основы маркетинга	Определение вида маркетинга для распространения товара для каждого сегмента. Определение затрат на релакламу. Проверка эффективности рекламы.
7	Практическое занятие №7. Прогноз прибыли и убытков	Закупка сырья и инвентаря. Определение затрат Составление финансового плана. Определение окупаемости вложений.
8	Практическое занятие №8. Риск-менеджмент на предприятии	Выявление основных рисков. Определение способов их устранения.
4 –й семестр		
9	Практическое занятие №9. Создание организации в CRM «Простой бизнес». Закупки. Заказы.	Пройти регистрацию и авторизоваться. Скачать программу (если заранее не установлена). Создать или добавить организацию в программе. Заполнить базу необходимыми данными. Создание организации. Закупки. Заказы
10	Практическое занятие №10. Личная анкета. Задачи. Движения средств.	Создание личной анкеты. Назначение задачи. Выбрать расположение. Указать дату начала выполнения задачи и его конец. Установить напоминание к задаче. Движение средств.
11	Практическое занятие №11. Advanta. Система управления проектами.	Получить приглашение и зарегистрироваться. Разработка плана по созданию и развитию бизнеса с учетом внутренних процессов. Создать пользователя без приглашения. Запланировать совещание.
12	Практическое занятие №12 CRM-система «Мегаплан»	Пройти регистрацию. Заполнение базы Сотрудники. Пополнения базы клиентов. Создайте отчет по затраченному времени за текущий год.
13	Практическое занятие №13. Управление календарным графиком. Назначение дел, задач	Создание календаря. Назначить по 5 дел каждому сотруднику. Завершить несколько дел. Создать новый список дел и заполнить его.
14	Практическое занятие №14. Сравнительный анализ CRM - систем	Провести сравнительный анализ CRM-систем. Подготовить презентацию и отчет.
15	Практическое занятие №15. CРА-маркетинг	Применение CРА-маркетинга на нескольких платформах

5.4. Лабораторный практикум

Проведение лабораторных практикум по рабочей программе не предусмотрено.

6. Самостоятельные работы студентов (СРС) по дисциплине

Вопросы для самостоятельного изучения (3-й семестр)

1. Особенности развития бизнес-планирования в России.
2. Структура бизнес-плана.
3. Методика разработки раздела «Оценка рынка сбыт» в бизнес-плане.
4. Маркетинг план и его роль в бизнес-плане.
5. Пути снижения внутренних предпринимательских рисков.
6. Пути снижения внешних предпринимательских рисков.
7. Оценка рыночного потенциала предприятия в процессе инновационно-инвестиционной деятельности.
8. Оценка эффективности финансовой деятельности предприятия на соответствие стратегическим целям бизнеса.
9. Финансовый план как инструмент реализации бизнес-плана.
10. Бизнес-план как универсальная форма представления инвестиционного проекта.
11. Методика оценки бизнес – планов.

Тематика индивидуальных заданий (3 семестр)

№	Тематика сайта	ФИО Студента
	Вписать свою тему:	
1	«Магазин одежды»	
2	«Онлайн магазин»	
3	«Школа обучения программированию»	
4	«Магазин продажи автомобилей»	
5	«Мобильный планетарий»	

Вопросы для самостоятельного изучения (4-й семестр)

1. История возникновения видом бизнес-планирования
2. Способы организации нетворкинг-мероприятия
3. Основные плюсы для заказчика в франчайзинге
4. Структура бизнес-плана по международной методике
5. Фриланс в современном бизнесе

Тематика индивидуальных заданий (4 семестр)

1. Понятие дэмпинга
2. CRM-системы, как способ упрощения бизнеса
3. Бизнес-идеи, изменившие мир
4. Стратегии грамотного бизнес-плана
5. Маркетинг. Самые актуальные способы продвижения товара
6. Конкуренция между крупными компаниями

7. Оценочные средства

7.1. Вопросы к рубежным аттестациям

Вопросы к первой рубежной аттестации (3-й семестр)

1. Особенности бизнес-планирования
2. Определение рынка. Основные показатели и виды
3. Виды и методы исследования рынка
4. Понятие организации и предприятия. Виды организаций
5. Организационная структура. Основные элементы и уровни
6. Блоки организационных структур. Определение основных оргструктур
7. Определение информационной системы (ИС) и информационных технологий (ИТ)
8. Основные задачи и принципы ИС
9. Классификация ИС
10. Использование ИС в бизнесе

Образец билета к 1-й рубежной аттестации (3-й семестр)

**Грозненский государственный нефтяной технический университет
Институт цифровой экономики и технологического предпринимательства**

Кафедра «Информационные системы в экономике»
Дисциплина «Информационные системы в бизнес-планировании»

БИЛЕТ № 1

1. Виды и методы исследования рынка
2. Особенности бизнес-планирования

Преподаватель

Р.М. Гандаева

Зав. кафедрой «ИСЭ»

Л.Р. Магомаева

Вопросы ко второй рубежной аттестации (3-й семестр)

1. Анализ целевой аудитории. Процесс сегментации
2. Виды и принципы целевой аудитории. Сектор B2B и B2C
3. Определение конкуренции и ее основные виды.
4. Характеристика совершенной и несовершенной конкуренции.
5. Маркетинговый план. Основные составляющие.
6. Основные функции продвижения товара и виды.
7. Основные моменты составления SWOT-анализ

Образец билета ко 2-й рубежной аттестации (3-й семестр)

**Грозненский государственный нефтяной технический университет
Институт цифровой экономики и технологического предпринимательства**

Кафедра «Информационные системы в экономике»
Дисциплина «Информационные системы в экономике»

БИЛЕТ № 1

1. Основные функции продвижения товара и виды.
2. Основные моменты составления SWOT-анализ

Преподаватель

Р.М. Гандаева

Зав. кафедрой «ИСЭ»

Л.Р. Магомаева

Вопросы к первой рубежной аттестации (4-й семестр)

1. Методика ЮНИДО. Общая структура бизнес-плана по методике ЮНИДО
2. Методика КРМГ. Общая структура бизнес-плана по методике КРМГ
3. Методика ЕБРР. Общая структура бизнес-плана по методике ЕБРР
4. Понятие информационные системы (ИС) и информационные технологии (ИТ). Основные характеристики
5. Определение фриланса(фрилансера). История фриланса в России и за рубежом
6. Основные плюсы и минусы фриланса
7. Нетворкинг. Основное предназначение и виды
8. Преимущества и недостатки нетворкинга
9. Определение Искусственного интеллекта(ИИ). Основные виды.
10. Способы применения Искусственного Интеллекта (ИИ) в бизнес-процессах

Образец билета к 1-й рубежной аттестации (4-й семестр)

**Грозненский государственный нефтяной технический университет
Институт цифровой экономики и технологического предпринимательства**

Кафедра «Информационные системы в экономике»
Дисциплина «Информационные системы в бизнес-планировании»

БИЛЕТ № 1

1. Основные плюсы и минусы фриланса
2. Нетворкинг. Основное предназначение и виды

Преподаватель

Р.М. Гандаева

Зав. кафедрой «ИСЭ»

Л.Р. Магомаева

Вопросы ко второй рубежной аттестации (4-й семестр)

1. СРА-маркетинг: принципы, термины, чек-листы.
2. Организация бизнеса на основе франчайзинга
3. Стратегии бизнеса в условиях кризиса
4. Ко-маркетинг как инструмент реализации уникальных бизнес-идей
5. Международный бизнес – прогноз будущих событий
6. Краудсорсинг и краудфандинг как способы решения бизнес задач
7. Консалтинг и аутсорсинг как факторы повышения конкурентоспособности предприятия

Образец билета ко 2-й рубежной аттестации (4-й семестр)

**Грозненский государственный нефтяной технический университет
Институт цифровой экономики и технологического предпринимательства**

Кафедра «Информационные системы в экономике»
Дисциплина «Информационные системы в бизнес-планировании»

БИЛЕТ № 1

1. Организация бизнеса на основе франчайзинга
2. Стратегии бизнеса в условиях кризиса

Преподаватель

Р.М. Гандаева

Зав. кафедрой «ИСЭ»

Л.Р. Магомаева

7.2. Вопросы к экзамену (3-й семестр)

1. Особенности бизнес-планирования
2. Определение рынка. Основные показатели и виды
3. Виды и методы исследования рынка
4. Понятие организации и предприятия. Виды организаций
5. Организационная структура. Основные элементы и уровни
6. Блоки организационных структур. Определение основных оргструктур
7. Определение информационной системы (ИС) и информационных технологий (ИТ)
8. Основные задачи и принципы ИС
9. Классификация ИС
10. Использование ИС в бизнесе
11. Анализ целевой аудитории. Процесс сегментации
12. Виды и принципы целевой аудитории. Сектор B2B и B2C
13. Определение конкуренции и ее основные виды.
14. Характеристика совершенной и несовершенной конкуренции.
15. Маркетинговый план. Основные составляющие.
16. Основные функции продвижения товара и виды.
17. Основные моменты составления SWOT-анализ

Образец билета к экзамену (3 семестр)

**ГРОЗНЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НЕФТЯНОЙ
ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**

БИЛЕТ № 1

**Дисциплина «ИС в БП»
Институт ЦЭ и ТП _____ специальность ПИ 3 семестр**

1. Характеристика совершенной и несовершенной конкуренции.
2. Маркетинговый план. Основные составляющие.
3. Основные функции продвижения товара и виды.
4. Основные моменты составление SWOT-анализ

УТВЕРЖДЕНО
на заседании кафедры
протокол № ____ от _____

Зав. кафедрой

Л.Р. Магомаева

Вопросы к экзамену (4-й семестр)

1. Методика ЮНИДО. Общая структура бизнес-плана по методике ЮНИДО
2. Методика KPMG. Общая структура бизнес-плана по методике KPMG
3. Методика ЕБРР. Общая структура бизнес-плана по методике ЕБРР
4. Понятие информационные системы (ИС) и информационные технологии (ИТ). Основные характеристики
5. Определение фриланса(фрилансера). История фриланса в России и за рубежом
6. Основные плюсы и минусы фриланса
7. Нетворкинг. Основное предназначение и виды
8. Преимущества и недостатки нетворкинга
9. Определение Искусственного интеллекта(ИИ). Основные виды.
10. Способы применения Искусственного Интеллекта (ИИ) в бизнес-процессах
11. СРА-маркетинг: принципы, термины, чек-листы.
12. Организация бизнеса на основе франчайзинга
13. Стратегии бизнеса в условиях кризиса
14. Ко-маркетинг как инструмент реализации уникальных бизнес-идей
15. Международный бизнес – прогноз будущих событий

16. Краудсорсинг и краудфандинг как способы решения бизнес задач
17. Консалтинг и аутсорсинг как факторы повышения конкурентоспособности предприятия

Образец билета к экзамену (4-й семестр)

**ГРОЗНЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НЕФТЯНОЙ
ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**

БИЛЕТ № 1

Дисциплина «ИС в БП»
Институт ЦЭ и ТП _____ специальность ПИ 4 семестр

1. СРА-маркетинг: принципы, термины, чек-листы.
2. Организация бизнеса на основе франчайзинга
3. Стратегии бизнеса в условиях кризиса
4. Ко-маркетинг как инструмент реализации уникальных бизнес-идей

УТВЕРЖДЕНО

на заседании кафедры

протокол № _____ от _____

Зав. кафедрой

Л.Р. Магомаева

7.3. Текущий контроль

3 семестр

- Практическое занятие №1.** Особенности бизнес-планирования
- Практическое занятие №2.** Исследования рынка
- Практическое занятие №3.** Организационная структура предприятия
- Практическое занятие №4.** Анализ целевой аудитории
- Практическое занятие №5.** Конкуренция в системе бизнеса
- Практическое занятие №6.** Основы маркетинга
- Практическое занятие №7.** Прогноз прибыли и убытков
- Практическое занятие №8.** Риск-менеджмент на предприятии

Образец практической работы (3 семестр)

Практическая работа №1.

1. Сформировать актуальную бизнес-идею
2. Создать логотип и придумать слоган
3. Определить основные цели и задачи бизнеса

4-й семестр

Практическое занятие №9. Создание организации в CRM «Простой бизнес». Закупки. Заказы.

Практическое занятие №10. Личная анкета. Задачи. Движения средств

Практическое занятие №11. Advanta. Система управления проектам

Практическое занятие №12. CRM-система «Мегаплан»

Практическое занятие №13. Управление календарным графиком. Назначение дел, задач.

Практическое занятие №14. Сравнительный анализ CRM – систем

Практическое занятие №15. CPA-маркетинг

Образец практической работы (4 семестр)

Практическая работа №1.

Создание организации в CRM «Простой бизнес». Закупки. Заказы.

Цель работы: пройти регистрацию для работы в CRM «Простой бизнес», изучение основных компонентов интерфейса, овладение навыками работы с элементами программы для автоматизации работы организации.

CRM-система (**Customer Relationship Management** или Управление отношениями с клиентами) — это — прикладное программное обеспечение для организаций, предназначенное для автоматизации стратегий взаимодействия с заказчиками (клиентами), в частности, для повышения уровня продаж, оптимизации маркетинга и улучшения обслуживания клиентов путем сохранения информации о клиентах и истории взаимоотношений с ними, установления и улучшения бизнес-процессов и последующего анализа результатов.

CRM-система «Простой бизнес» поможет вывести управление взаимоотношениями с клиентами и процессом продаж ваших товаров или услуг на новый уровень.

Возможности CRM для управления клиентами:

- ведение клиентской базы (учет клиентов);
- напоминания о звонках;
- звонки клиентам по IP-телефонии;
- SMS и e-mail рассылки, факс прямо из клиентской базы;
- добавление клиента по входящему письму или звонку;
- автоматические шаблоны документов;
- работа со сканером штрихкода;
- воронка продаж, отчеты по продажам;

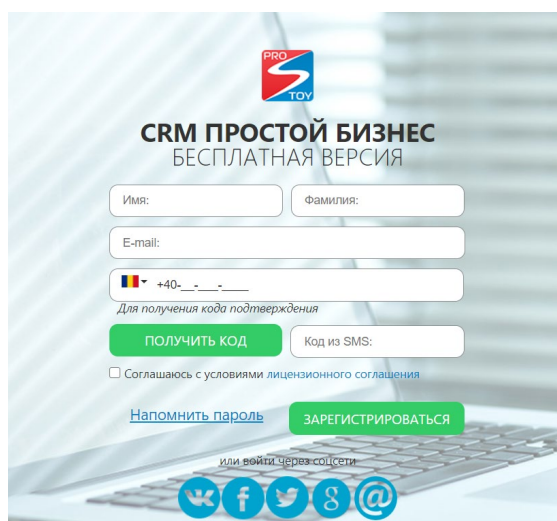
- подключение заявок с сайта к CRM-системе;
- сквозная аналитика бизнеса для оценки эффективности рекламы.

Для работы в CRM «Простой бизнес» необходимо выполнить ряд последовательных действий:

- пройти регистрацию и авторизоваться;
- скачать программу (если заранее не установлена);
- создать или добавить организацию в программе;
- заполнить базу необходимыми данными.

Выполнение данных действий предполагает, что пользователь программы имеет возможность полноценно работать в данной среде.

Пройти регистрацию необходимо на официальном сайте производителей <https://www.prostoy.ru/>.



The image shows a registration form for the CRM system 'Простой бизнес' (Free Version). The form is displayed on a laptop screen. At the top, there is a logo with 'PRO' and 'TOY' and the text 'CRM ПРОСТОЙ БИЗНЕС БЕСПЛАТНАЯ ВЕРСИЯ'. Below the logo, there are input fields for 'Имя:' (Name), 'Фамилия:' (Surname), and 'E-mail:'. There is also a field for a phone number with a dropdown menu for the country code (currently showing '+40-') and a note 'Для получения кода подтверждения' (For receiving the confirmation code). A green button labeled 'ПОЛУЧИТЬ КОД' (GET CODE) is next to the phone number field. Below this, there is a checkbox for 'Соглашаюсь с условиями лицензионного соглашения' (I agree with the terms of the license agreement). At the bottom of the form, there is a blue link 'Напомнить пароль' (Remember password) and a green button 'ЗАРЕГИСТРИРОВАТЬСЯ' (REGISTER). At the very bottom, there is a link 'или войти через соцсети' (or login through social networks) and icons for various social media platforms.

Рис. 1.1. Форма регистрации в программе «Простой бизнес»

7.4. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкалы оценивания.

Таблица 7

Планируемые результаты освоения компетенции	Критерии оценивания результатов обучения				Наименование оценочного средства
	менее 41 баллов (неудовлетворительно)	41-60 баллов (удовлетворительно)	61-80 баллов (хорошо)	81-100 баллов (отлично)	
ОПК-9. Способен принимать участие в реализации профессиональных коммуникаций с заинтересованными участниками проектной деятельности и в рамках проектных групп					
Знать методы и инструменты коммуникаций в проектах, технологии подготовки и проведения презентаций.	Фрагментарные знания	Неполные знания	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания	Сформированные систематические знания	Защита Лабораторных работ. Билеты к рубежным аттестациям. Билеты к экзамену Темы для презентаций Индивидуальное задание
Уметь осуществлять взаимодействия с заказчиком в	Частичные умения	Неполные умения	Умения полные, допускаются небольшие ошибки	Сформированные Умения	

реализации проекта и принимать участие в развитии персонала.					
Владеть каналами коммуникаций в проектах и навыками проведения презентаций и публичных выступлений.	Частичное владение навыками	Несистематическое применение навыков	В систематическом применении навыков допускаются пробелы	Успешное и систематическое применение навыков	
ПК-6 Способен управлять проектами в области ИТ на основе полученных планов проектов в условиях, когда проект не выходит за пределы утвержденных параметров					
Знать методы управления и организации исполнения работ проекта в соответствии с полученным планом	Фрагментарные знания	Неполные знания	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания	Сформированные систематические знания	Защита Лабораторных работ. Билеты к рубежным аттестациям. Билеты к экзамену Темы для презентаций Индивидуальное задание
Уметь разрабатывать план ИТ-проекта в соответствии с полученным заданием	Частичные умения	Неполные умения	Умения полные, допускаются небольшие ошибки	Сформированные Умения	

Владеть методиками разработки плана ИТ-проекта и проекта с полученным планом	Частичное владение навыками	Несистематиче ское применение навыков	В систематическом применении навыков допускаются пробелы	Успешное и систематическое применение навыков	
--	-----------------------------------	--	--	--	--

8. Особенности реализации дисциплины для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья

Для осуществления процедур текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся созданы фонды оценочных средств, адаптированные для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья и позволяющие оценить достижение ими запланированных в основной образовательной программе результатов обучения и уровень сформированности всех компетенций, заявленных в образовательной программе. Форма проведения текущей аттестации для студентов-инвалидов устанавливается с учетом индивидуальных психофизических особенностей (устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере, в форме тестирования и т.п.). При тестировании для слабовидящих студентов используются фонды оценочных средств с укрупненным шрифтом. На экзамен приглашается сопровождающий, который обеспечивает техническое сопровождение студенту. При необходимости студенту-инвалиду предоставляется дополнительное время для подготовки ответа на экзамене (или зачете). Обучающиеся с ограниченными возможностями здоровья и обучающиеся инвалиды обеспечиваются печатными и электронными образовательными ресурсами (программы, учебные пособия для самостоятельной работы и т.д.) в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

1) для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья **по зрению:**

- **для слепых:** задания для выполнения на семинарах и практических занятиях оформляются рельефно-точечным шрифтом Брайля или в виде электронного документа, доступного с помощью компьютера со специализированным программным обеспечением для слепых, либо зачитываются ассистентом; письменные задания выполняются на бумаге рельефно-точечным шрифтом Брайля или на компьютере со специализированным программным обеспечением для слепых либо надиктовываются ассистенту; обучающимся для выполнения задания при необходимости предоставляется комплект письменных принадлежностей и бумага для письма рельефно-точечным шрифтом Брайля, компьютер со специализированным программным обеспечением для слепых;

- **для слабовидящих:** обеспечивается индивидуальное равномерное освещение не менее 300 люкс; обучающимся для выполнения задания при необходимости предоставляется увеличивающее устройство; возможно также использование собственных увеличивающих устройств; задания для выполнения заданий оформляются увеличенным шрифтом;

2) для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья **по слуху:**

- для глухих и слабослышащих: обеспечивается наличие звукоусиливающей аппаратуры коллективного пользования, при необходимости обучающимся предоставляется звукоусиливающая аппаратура индивидуального пользования; предоставляются услуги сурдопереводчика;

- для слепоглухих допускается присутствие ассистента, оказывающего услуги тифлосурдопереводчика (помимо требований, выполняемых соответственно для слепых и глухих);

3) для лиц с тяжелыми нарушениями речи, глухих, слабослышащих лекции и семинары, проводимые в устной форме, проводятся в письменной форме;

4) для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья, **имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата:**

- для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата, нарушениями двигательных функций верхних конечностей или отсутствием верхних конечностей: письменные задания выполняются на компьютере со специализированным программным обеспечением или надиктовываются ассистенту; выполнение заданий (тестов, контрольных работ), проводимые в письменной форме, проводятся в устной форме путем опроса, беседы с обучающимся.

9. Материально-техническое обеспечение дисциплины

9.1. Основная литература

1. Костюхин, Ю. Ю. Бизнес-планирование: учеб. пособие / Ю. Ю. Костюхин и др. - Москва: МИСиС, 2017. - 104 с. - ISBN 978-5-906846-63-1. - Текст: электронный // ЭБС "Консультант студента": [сайт]. - URL: www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785906846631.html

2. Башкирцев, А. В. Бизнес-планирование на предприятии: учебное пособие / Башкирцев А. В., Салихова Л. Ш. - Казань: Издательство КНИТУ, 2018. - 160 с. - ISBN 978-5-7882-2359-9. - Текст: электронный // ЭБС "Консультант студента": [сайт]. - URL : <https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785788223599.html>

3. Болдырева, Н. П. Бизнес-планирование: учеб. пособие / Болдырева Н. П. - 3-е изд., стер. - Москва: ФЛИНТА, 2021. - 148 с. - ISBN 978-5-9765-2710-2. - Текст: электронный // ЭБС "Консультант студента": [сайт]. - URL: <https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN97859765271021.html>

Бойко, О. Е. Бизнес-планирование в IT-системах: учеб. пособие / О. Е. Бойко. - Москва: МИСиС, 2020. - 52 с. - ISBN 978-5-907226-82-1. - Текст: электронный // ЭБС "Консультант студента": [сайт].

9.2. Методические указания для освоения дисциплины (Приложение)

10. Материально-техническое обеспечение дисциплины

10.1. Материально-техническая база

Лекционная аудитория, оснащенная компьютером, видеопроекционным оборудованием, в том числе для презентаций, средствами звуковоспроизведения, экраном.

Мультимедийные средства и другая техника для презентаций учебного материала, офисный пакет программ MSWindows (MS Excel, MSWord) для оформления расчетов экономической эффективности информационных систем, OpenOfficeGoogleChrome.

10.2. Помещения для самостоятельной работы

Помещение для самостоятельной работы (Главный учебный корпус ФГБОУ ВО «Грозненский государственный нефтяной технический университет» 364902, Чеченская республика, г. Грозный, проспект им. Х.А. Исаева, 100. Аудитория оснащена необходимой компьютерной техникой, в наличии есть необходимое ПО: WinPro 10 RUS Upgrd OLP NL Acdmc; OfficeStd RUS OLP NL Acdmc (право на использование согласно Контракту № 267-ЭА/19 от 15.09.2019 г.) Система ГАРАНТ (проприетарная лицензия) Visual Studio-(Freemium) 1С Предприятие договор от 02.12.2020 регистрационные номера продуктов (9334859; 9334952) Sublime Text- (открытый доступ) Notepad++ (открытый доступ)

Методические указания по освоению дисциплины «Информационные системы в бизнес-планировании»

1. Методические указания для обучающихся по планированию и организации времени, необходимого для освоения дисциплины.

Изучение рекомендуется начать с ознакомления с рабочей программой дисциплины, ее структурой и содержанием разделов (модулей), фондом оценочных средств, ознакомиться с учебно-методическим и информационным обеспечением дисциплины.

Дисциплина «Информационные системы в бизнес-планировании» состоит из 22 связанных между собою тем, обеспечивающих последовательное изучение материала.

Обучение по дисциплине «Информационные системы в бизнес-планировании» осуществляется в следующих формах:

1. Аудиторные занятия (лекции, практические занятия).
2. Самостоятельная работа студента (подготовка к практическим занятиям, индивидуальные задания, презентации, подготовка к экзамену).
3. Интерактивные формы проведения занятий (лекция).

Учебный материал структурирован и изучение дисциплины производится в тематической последовательности. Каждому практическому занятию и самостоятельному изучению материала предшествует лекция по данной теме. Обучающиеся самостоятельно проводят предварительную подготовку к занятию, принимают активное и творческое участие в обсуждении теоретических вопросов, разборе проблемных ситуаций и поисков путей их решения. Многие проблемы, изучаемые в курсе, носят дискуссионный характер, что предполагает интерактивный характер проведения занятий на конкретных примерах.

Описание последовательности действий обучающегося:

При изучении курса следует внимательно слушать и конспектировать материал, излагаемый на аудиторных занятиях. Для его понимания и качественного усвоения рекомендуется следующая последовательность действий:

1. После окончания учебных занятий для закрепления материала просмотреть и обдумать текст лекции, прослушанной сегодня, разобрать рассмотренные примеры (10 – 15 минут).
2. При подготовке к лекции следующего дня повторить текст предыдущей лекции, подумать о том, какая может быть следующая тема (10 - 15 минут).
3. В течение недели выбрать время для работы с литературой в библиотеке (по 1 часу).
4. При подготовке к практическому занятию повторить основные понятия по теме, изучить примеры. Решая конкретную ситуацию, - предварительно понять, какой теоретический материал нужно использовать. Наметить план решения, попробовать на его основе решить 1 - 2 практические ситуации.

2. Методические указания по работе обучающихся во время проведения лекций.

Лекции дают обучающимся систематизированные знания по дисциплине, концентрируют их внимание на наиболее сложных и важных вопросах. Лекции обычно излагаются в традиционном или в проблемном стиле. Для студентов в большинстве случаев в проблемном стиле. Проблемный стиль позволяет стимулировать активную познавательную деятельность обучающихся и их интерес к дисциплине, формировать творческое мышление, прибегать к противопоставлениям и сравнениям, делать обобщения, активизировать внимание обучающихся путем постановки проблемных вопросов, поощрять дискуссию.

Во время лекционных занятий рекомендуется вести конспектирование учебного материала, обращать внимание на формулировки и категории, раскрывающие суть того или иного явления, или процессов, выводы и практические рекомендации.

Конспект лекции лучше подразделять на пункты, соблюдая красную строку. Этому в большой степени будут способствовать вопросы плана лекции, предложенные преподавателям. Следует обращать внимание на акценты, выводы, которые делает преподаватель, отмечая наиболее важные моменты в лекционном материале замечаниями

«важно», «хорошо запомнить» и т.п. Можно делать это и с помощью разноцветных маркеров или ручек, подчеркивая термины и определения.

Целесообразно разработать собственную систему сокращений, аббревиатур и символов. Однако при дальнейшей работе с конспектом символы лучше заменить обычными словами для быстрого зрительного восприятия текста.

Работая над конспектом лекций, необходимо использовать не только основную литературу, но и ту литературу, которую дополнительно рекомендовал преподаватель. Именно такая серьезная, кропотливая работа с лекционным материалом позволит глубоко овладеть теоретическим материалом.

Тематика лекций дается в рабочей программе дисциплины.

3. Методические указания обучающимся по подготовке к практическим

На практических занятиях приветствуется активное участие в обсуждении конкретных ситуаций, способность на основе полученных знаний находить наиболее эффективные решения поставленных проблем, уметь находить полезный дополнительный материал по тематике семинарских занятий.

Студенту рекомендуется следующая схема подготовки к семинарскому занятию:

1. Ознакомление с планом практического занятия, который отражает содержание предложенной темы;
2. Проработать конспект лекций;
3. Прочитать основную и дополнительную литературу.

В процессе подготовки к практическим занятиям, необходимо обратить особое внимание на самостоятельное изучение рекомендованной литературы. При всей полноте конспектирования лекции в ней невозможно изложить весь материал из-за лимита аудиторных часов. Поэтому самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной литературой, материалами периодических изданий и Интернета является наиболее эффективным методом получения дополнительных знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала, формирует у студентов отношение к конкретной проблеме. Все новые понятия по изучаемой теме необходимо выучить наизусть и внести в глоссарий, который целесообразно вести с самого начала изучения курса;

4. Ответить на вопросы плана практического занятия;
5. Выполнить домашнее задание;
6. Проработать тестовые задания и задачи;
7. При затруднениях сформулировать вопросы к преподавателю.

Результат такой работы должен проявиться в способности студента свободно ответить на теоретические вопросы практикума, выступать и участвовать в коллективном обсуждении вопросов изучаемой темы, правильно выполнять практические задания и иные задания, которые даются в фонде оценочных средств дисциплины.

4. Методические указания обучающимся по организации самостоятельной работы.

Цель организации самостоятельной работы по дисциплине «Информационные системы в бизнес-планировании» - это углубление и расширение знаний в области

технических наук; формирование навыка и интереса к самостоятельной познавательной деятельности.

Самостоятельная работа обучающихся является важнейшим видом освоения содержания дисциплины, подготовки к практическим занятиям и к контрольной работе. Сюда же относятся и самостоятельное углубленное изучение тем дисциплины. Самостоятельная работа представляет собой постоянно действующую систему, основу образовательного процесса и носит исследовательский характер, что послужит в будущем основанием для написания выпускной квалификационной работы, практического применения полученных знаний.

Организация самостоятельной работы обучающихся ориентируется на активные методы овладения знаниями, развитие творческих способностей, переход от поточного к индивидуализированному обучению, с учетом потребностей и возможностей личности.

Правильная организация самостоятельных учебных занятий, их систематичность, целесообразное планирование рабочего времени позволяет студентам развивать умения и навыки в усвоении и систематизации приобретаемых знаний, обеспечивать высокий уровень успеваемости в период обучения, получить навыки повышения профессионального уровня.

Подготовка к практическому занятию включает, кроме проработки конспекта и презентации лекции, поиск литературы (по рекомендованным спискам и самостоятельно), подготовку заготовок для выступлений по вопросам, выносимым для обсуждения по конкретной теме. Такие заготовки могут включать цитаты, факты, сопоставление различных позиций, собственные мысли. Если проблема заинтересовала обучающегося, он может подготовить реферат и выступить с ним на практическом занятии. Практическое занятие - это, прежде всего, дискуссия, обсуждение конкретной ситуации, то есть предполагает умение внимательно слушать членов малой группы и модератора, а также стараться высказать свое мнение, высказывать собственные идеи и предложения, уточнять и задавать вопросы коллегам по обсуждению.

При подготовке к контрольной работе обучающийся должен повторять пройденный материал в строгом соответствии с учебной программой, используя конспект лекций и литературу, рекомендованную преподавателем. При необходимости можно обратиться за консультацией и методической помощью к преподавателю.

Самостоятельная работа реализуется:

- непосредственно в процессе аудиторных занятий - на лекциях, практических занятиях;
- в контакте с преподавателем вне рамок расписания - на консультациях по учебным вопросам, в ходе творческих контактов, при ликвидации задолженностей, при выполнении индивидуальных заданий и т.д.
- в библиотеке, дома, на кафедре при выполнении обучающимся учебных и практических задач.

Виды СРС и критерии оценок

(по балльно-рейтинговой системе ГГНТУ, СРС оценивается в 15 баллов)

1. Презентация

Темы для самостоятельной работы прописаны в рабочей программе дисциплины. Эффективным средством осуществления обучающимся самостоятельной работы является электронная информационно-образовательная среда университета, которая обеспечивает доступ к учебным планам, рабочим программам дисциплин (модулей), практик, к изданиям электронных библиотечных систем.

Составитель:

Ассистент каф. «ИСЭ»



/Гандаева Р.М./

СОГЛАСОВАНО:

Зав. выпускающей каф. «ИСЭ»



/Магомаева Л.Р./

Директор ДУМР



/Магомаева М.А./