

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Минцаев Магомед Шавалович
Должность: Ректор
Дата подписания: 05.09.2023 20:54:44
Уникальный программный ключ:
236bcc35c296f119d6aafdca22836b11bb5b1c0911a86869a5825f9a4304cc

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ГРОЗНЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НЕФТЯНОЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ АКАДЕМИКА М.Д.МИЛЛИОНЩИКОВА»

Информационные системы в экономике
(наименование кафедры)

УТВЕРЖДЕН

на заседании кафедры
«» 02.09. 2023 г., протокол № 1

Л.Р. Магомаева
Заведующий кафедрой
(подпись)

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ

Организация продаж и рынок ИКТ
(наименование дисциплины)

Направление подготовки
38.03.05. Бизнес-информатика
(код и наименование направления/ специальности подготовки)

Направленность (профиль)
Управление ИТ-проектами
(наименование специализации / профиля подготовки)

Квалификация
бакалавр
(специалист / бакалавр / магистр)

Составитель Р.М.Гандаева
(подпись)

Год начала подготовки – 2023

Грозный – 2023

**ПАСПОРТ
ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ**
Организация продаж и рынок продаж

№ п/п	Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Код контролируемой компетенции (или ее части)	Наименование оценочного средства
1	Тема 1. Структура рынка информационно-коммуникационных технологий. Правовое обеспечение	(УК-1)	Практическое занятие
2	Тема 2. Сущность управления продажами рынка ИКТ. Целевые сегменты и стратегия	(ОПК-2)	Практическое занятие
3	Тема 3. Введение в ERP-системы	(ОПК-2)	Практическое занятие
4	Тема 4. Обзор мирового и российского рынка ИКТ.	(УК-1)	Практическое занятие
5	Тема 5. Обзор мирового и российского рынка бизнес-приложений	(УК-1)	Практическое занятие
6	Тема 6. Маркетинговые исследования на рынке информационных продуктов и услуг. Ценообразование.	(УК-1)	Практическое занятие
7	Тема 7. Организация продаж ИКТ-продуктов через интернет.	(ОПК-2)	Практическое занятие
8	Тема 8. ERP-системы и стратегия продаж корпорации "Галактика"	(ОПК-2)	Практическое занятие
9	Тема 9. Бизнес-приложения и стратегия продаж фирмы "1С"	(ОПК-2)	Практическое занятие

ПЕРЕЧЕНЬ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства в фонде
1	<i>Практическая работа</i>	Средство проверки умений применять полученные знания по заранее определенной методике для решения задач или заданий по модулю или дисциплине в целом	Комплект заданий для выполнения практических работ
2	<i>Рубежный контроль</i>	Форма проверки знаний по дисциплине в виде первой и второй рубежных аттестаций	Вопросы к аттестациям
3	<i>Зачет</i>	Итоговая форма оценки знаний	Вопросы к зачету

ЗАДАНИЯ ДЛЯ ВЫПОЛНЕНИЯ ПРАКТИЧЕСКИХ РАБОТ

3-й семестр

Практическое занятие 1. Структура рынка информационно-коммуникационных технологий. Правовое обеспечение (УК-1)

Практическое занятие 2. Структура рынка информационно-коммуникационных технологий. Правовое обеспечение

Практическое занятие 3. Введение в ERP-системы

Практическое занятие 4. Обзор мирового и российского рынка ИКТ. (УК-1)

Практическое занятие 5. Обзор мирового и российского рынка бизнес-приложений.

Практическое занятие 6. Маркетинговые исследования на рынке информационных продуктов и услуг. Ценообразование. (ОПК-2)

Практическое занятие 7. Организация продаж ИКТ-продуктов через интернет (ОПК-2)

Практическое занятие 8. ERP-системы и стратегия продаж корпорации "Галактика"

Критерии оценки ответов на лабораторные работы (4-й семестр)

Регламентом БРС предусмотрено всего 15 баллов за текущую работу студента. Критерии оценки разработаны, исходя из возможности ответа студентом до 4 лабораторных работ с использованием дополнительного материала по ним. (по 3 баллов). Максимальное количество баллов за активное участие, дискуссии и подготовку кратких сообщений студент может набрать 3 балла.

3 балла ставится за работу, выполненную полностью без ошибок и недочетов.

2 балла ставится за работу, выполненную полностью, но при наличии в ней не более одной негрубой ошибки и одного недочета, не более трех недочетов.

1 балл ставится, если студент правильно выполнил не менее 2/3 всей работы или допустил не более одной грубой ошибки и двух недочетов, не более одной грубой и одной негрубой ошибки, не более трех негрубых ошибок, одной негрубой ошибки и трех недочетов, при наличии четырех-пяти недочетов.

0 баллов ставится, если число ошибок и недочетов превысило норму для оценки 3 или правильно выполнено менее 2/3 всей работы или ставится, если студент совсем не выполнил ни одного задания.

**ГРОЗНЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НЕФТЯНОЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ АКАДЕМИКА М.Д.МИЛЛИОНЩИКОВА**

Институт цифровой экономики и технологического предпринимательства

Кафедра Информационные системы в экономике

Вопросы рубежного контроля по дисциплине «Организация продаж и рынок ИКТ»

Вопросы к первой рубежной аттестации

1. Классификация рынка ИКТ (УК-1)
2. Тенденции развития рынка ИКТ
3. Характеристика рынков системной интеграции и IT-услуг
4. Законодательство в области регулирования информационного обмена (ОПК-2)
5. Определение стратегии продаж. Виды стратегий
6. Реализация стратегии продаж (УК-1)
7. Реализация стратегии продаж в кризис
8. Сущность и структура ERP
9. Классификация и виды современной ERP-платформы (ОПК-2)
10. Виды ERP-систем управления ресурсами предприятия

Вопросы ко второй рубежной аттестации

1. Сравнительная характеристика структуры мирового и российского рынка ИКТ (УК-1)
2. Специфика рынка бизнес-приложений
3. Обзор мирового и российского рынка ERP-систем
4. Обзор мирового и российского рынка PMS-систем. (ОПК-2)
5. Система маркетинговых исследований на рынке информационных услуг и продуктов
6. Современные стратегии взаимодействия с потребителями с использованием интернета (ОПК-2)
7. Формы взаимодействия рыночных субъектов в интернет-среде
8. Маркетинговая политика корпорации "Галактика".
9. Маркетинговая стратегия фирмы "1С". (УК-1)
10. Мобильные решения на платформе "1С:Предприятия 8". (УК-1)

Критерии оценки ответов на рубежной аттестации

Регламентом БРС предусмотрено всего 20 баллов за рубежную аттестацию студента. Критерии оценки разработаны, исходя из возможности ответа студентом на 2 вопроса в билете (по 10 баллов).

10 баллов (5+) заслуживает студент, обнаруживший всестороннее, систематическое и глубокое знание учебного программного материала, самостоятельно выполнивший все предусмотренные программой задания, глубоко усвоивший основную и дополнительную литературу, рекомендованную программой, активно работавший на практических, семинарских, лабораторных занятиях, разбирающийся в основных научных концепциях по изучаемой дисциплине, проявивший творческие способности и научный подход в понимании и изложении учебного программного материала, ответ отличается богатством и точностью использованных терминов, материал излагается последовательно и логично.

9 баллов (5) заслуживает студент, обнаруживший всестороннее, систематическое знание учебного программного материала, самостоятельно выполнивший все предусмотренные программой задания, глубоко усвоивший основную литературу и знаком с дополнительной литературой, рекомендованной программой, активно работавший на практических, семинарских, лабораторных занятиях, показавший систематический характер знаний по дисциплине, достаточный для дальнейшей учебы, а также способность к их самостоятельному пополнению, ответ отличается точностью использованных терминов,

8 баллов (4+) заслуживает студент, обнаруживший полное знание учебно-программного материала, не допускающий в ответе существенных неточностей, самостоятельно выполнивший все предусмотренные программой задания, усвоивший основную литературу, рекомендованную программой, активно работавший на практических, семинарских, лабораторных занятиях, показавший систематический характер знаний по дисциплине, достаточный для дальнейшей учебы, а также способность к их самостоятельному

7 баллов (4) заслуживает студент, обнаруживший достаточно полное знание учебно-программного материала, не допускающий в ответе существенных неточностей, самостоятельно выполнивший все предусмотренные программой задания, усвоивший основную литературу, рекомендованную программой, активно работавший на практических, семинарских, лабораторных занятиях, показавший систематический характер знаний по дисциплине, достаточный для дальнейшей учебы, а также способность к их самостоятельному пополнению.

6 баллов (4-) заслуживает студент, обнаруживший достаточно полное знание учебно-программного материала, не допускающий в ответе существенных неточностей, самостоятельно выполнивший основные предусмотренные программой задания, усвоивший основную литературу, рекомендованную программой, отличавшийся достаточной активностью на практических (семинарских) и лабораторных занятиях, показавший систематический характер знаний по дисциплине, достаточный для дальнейшей учебы.

5 баллов (3+) заслуживает студент, обнаруживший знание основного учебно-программного материала в объеме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по профессии, не отличавшийся активностью на практических (семинарских) и лабораторных занятиях, самостоятельно выполнивший основные предусмотренные программой задания, усвоивший основную литературу, рекомендованную программой, однако допустивший некоторые погрешности при их выполнении и в ответе на экзамене, но обладающий необходимыми знаниями для их самостоятельного устранения.

4 балла (3) заслуживает студент, обнаруживший знание основного учебно-программного материала в объеме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по профессии, не отличавшийся активностью на практических (семинарских) и лабораторных занятиях, самостоятельно выполнивший основные предусмотренные

программой задания, усвоивший основную литературу, рекомендованную программой, однако допустивший некоторые погрешности при их выполнении и в ответе на экзамене, но обладающий необходимыми знаниями для устранения под руководством преподавателя допущенных погрешностей.

3 балла (3-) заслуживает студент, обнаруживший знание основного учебно-программного материала в объеме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по профессии, не отличавшийся активностью на практических (семинарских) и лабораторных занятиях, самостоятельно выполнивший основные предусмотренные программой задания, однако допустивший погрешности при их выполнении и в ответе на экзамене, но обладающий необходимыми знаниями для устранения под руководством преподавателя наиболее существенных погрешностей.

2 балла (2) выставляется студенту, обнаружившему пробелы в знаниях или отсутствие знаний по значительной части основного учебно-программного материала, не выполнившего самостоятельно предусмотренные программой основные задания, допустившему принципиальные ошибки в выполнении предусмотренных программой заданий, не отработавшему основные практические, семинарские, лабораторные занятия, допускающему существенные ошибки при ответе, и который не может продолжить обучение или приступить к профессиональной деятельности без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине.

1 балл — нет ответа (отказ от ответа, представленный ответ полностью не по существу содержащихся в экзаменационном задании вопросов)

**ГРОЗНЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НЕФТЯНОЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ АКАДЕМИКА М.Д.МИЛЛИОНЩИКОВА**

Институт цифровой экономики и технологического предпринимательства

Кафедра Информационные системы в экономике

Вопросы к зачету по дисциплине «Организация продаж т рынок ИКТ»

1. Классификация рынка ИКТ
2. Тенденции развития рынка ИКТ
3. Характеристика рынков системной интеграции и IT-услуг
4. Законодательство в области регулирования информационного обмена
5. Определение стратегии продаж. Виды стратегий
6. Реализация стратегии продаж
7. Реализация стратегии продаж в кризис
8. Сущность и структура ERP
9. Классификация и виды современной ERP-платформы
10. Виды ERP-систем управления ресурсами предприятия
11. Сравнительная характеристика структуры мирового и российского рынка ИКТ
12. Специфика рынка бизнес-приложений
13. Обзор мирового и российского рынка ERP-систем
14. Обзор мирового и российского рынка PMS-систем.
15. Система маркетинговых исследований на рынке информационных услуг и продуктов
16. Современные стратегии взаимодействия с потребителями с использованием интернета
17. Формы взаимодействия рыночных субъектов в интернет-среде
18. Маркетинговая политика корпорации "Галактика".
19. Маркетинговая стратегия фирмы "1С".
20. Мобильные решения на платформе "1С:Предприятия 8".

Критерии оценки ответов на зачете

Регламентом БРС предусмотрено 20 баллов (максимальный балл) за ответ на вопросы в билете. Критерии оценки разработаны, исходя из возможности ответа студентом на 4 вопроса в билете (по 5 баллов).

5 баллов - Дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос, показана совокупность осознанных знаний по дисциплине, доказательно раскрыты основные положения вопросов; в ответе прослеживается четкая структура, логическая последовательность, отражающая сущность раскрываемых понятий, теорий, явлений. Могут быть допущены недочеты в определении понятий, исправленные студентом самостоятельно в процессе ответа.

4 балла - Дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос, показано умение выделить существенные и несущественные признаки, причинно-следственные связи. Ответ четко структурирован, логичен, изложен литературным языком с использованием современной технической терминологии. Могут быть допущены некоторые неточности или незначительные ошибки, исправленные студентом с помощью преподавателя.

3 балла - Дан недостаточно полный и недостаточно развернутый ответ. Логика и последовательность изложения имеют нарушения. Допущены ошибки в раскрытии понятий, употреблении терминов. Студент не способен самостоятельно выделить существенные и несущественные признаки и причинно-следственные связи. В ответе отсутствуют выводы. Умение раскрыть значение обобщенных знаний не показано.

2 балла - Ответ представляет собой разрозненные знания с существенными ошибками по вопросу. Присутствуют фрагментарность, нелогичность изложения. Студент осознает связь обсуждаемого вопроса по билету с другими объектами дисциплины.

1 балл - Отсутствуют выводы, конкретизация и доказательность изложения. Речь неграмотная, техническая терминология не используется. Дополнительные и уточняющие вопросы преподавателя приводят к незначительной коррекции ответа студента.

0 баллов - Ответ на вопрос полностью отсутствует, либо отказ от ответа.

Критерии оценки знаний студента на зачете

Оценка «**зачтено**» выставляется студенту, сформулировавшему достаточно полные и правильные ответы на поставленные вопросы. При ответе студент продемонстрировал владение основными терминами, логически верно и аргументировано выстраивал свой ответ, знал содержание учебной и научной литературы. Студент также правильно ответил на уточняющие и дополнительные вопросы.

Оценка «**не зачтено**» выставляется студенту, если он не дал ответа хотя бы по одному вопросу билета, либо дал неверные, содержащие фактические ошибки ответы на все вопросы, не смог ответить на дополнительные и уточняющие вопросы. Оценка

«незачет» ставится студенту, отказавшемуся отвечать по билету или не явившемуся на зачет.

Комплект заданий для выполнения практических работ

Практическая работа № 1

Тема: «Структура рынка информационно-коммуникационных технологий. Правовое обеспечение»

Решения по выходу из ситуации: клиент требует такую скидку, которую вы не можете предоставить. Необходимо предоставить 3-5 вариантов решения.

Практическая работа № 2

Тема: «Сущность управления продажами рынка ИКТ. Целевые сегменты и стратегия»

Ваша компания проводит презентацию для корпоративных клиентов. Менеджеры по продажам слышат такой вопрос: «Почему я должен сделать выбор в пользу именно вашей компании?» Приведите аргументы, почему должны выбрать именно вашу компанию

Практическая работа № 3

Тема: «Введение в ERP-системы»

Представьте, что Вы говорите по телефону с руководителем отдела закупок компании «Х», и после приветствия слышите: «У нас уже есть поставщики» Приведите несколько примеров ваших действий. По итогу руководитель должен согласиться с вами сотрудничать

Практическая работа № 4

Тема: «Обзор мирового и российского рынка ИКТ»

Кейс-задание. Вам необходимо встретиться с руководителем крупного завода для обсуждения возможности продолжения сотрудничества. Последняя сделка была провальной для Вас, т.к. Вы подвели заказчика по срокам и качеству товара. Естественно, что директор завода не склонен продолжать сотрудничество. Ваша задача – склонить директора к сотрудничеству. Обоснуйте ваши действия.

Практическая работа № 5

Тема: «Обзор мирового и российского рынка бизнес-приложений»

Ваша компания имеет сотни контрагентов — юридических лиц. С каждым вы регулярно, минимум раз в месяц, обмениваетесь материальными объектами стоимостью в десятки долларов и более, например тарой. Объекты принадлежат вам, их общее число — десятки тысяч, контрагенты их временно используют. Каждый акт приема-передачи объектов сопровождается их пересчетом, составлением и подписанием бумажных документов, обменом этими документами.

1. Что можно сделать ИТ средствами для того, чтобы сократить время приема-передачи этих движимых активов?
2. Снизить число ошибок, объектов
3. Сократить издержки на процедуру обмена в целом

Практическая работа № 6

Тема: «Маркетинговые исследования на рынке информационных продуктов и услуг. Ценообразование»

Филиал международной деревообрабатывающей компании более 10 лет работает на российском рынке и продает свою продукцию российским и зарубежным клиентам. Сложные логические системы взаимодействия с контрагентами, разнообразные логистические цепочки, а на глобальном уровне - клиентоориентированность бизнеса, а также проведенная два года назад автоматизация производственного процесса заставили руководство компании пересмотреть стратегию развития ИТ. Существующая до настоящего времени управленческая информационная система, внедренная головным офисом компании, устарела. Кроме того, в глобальной компании сложилась практика 4 децентрализации.. Оцените сложившуюся ситуацию и предложите варианты ИТ-решений, отвечающие стратегическим целям бизнеса. Ответ обоснуйте. Используйте примеры ИС, представленных на российском рынке сегодня.

Практическая работа № 7

Тема: «Организация продаж ИКТ-продуктов через интернет»

Руководство торговой компании «Эдельвейс» после трех лет ведения успешного бизнеса принимает решение о внедрении корпоративной информационной системы SuperERP. В Компании нет специалистов по внедрению подобных систем, поэтому в качестве компании-интегратора в проекте участвует компания «TheBestIntegration»). Привлекаемые консультанты будут контролировать и координировать основные аспекты внедрения. Техническая сторона проекта тщательно и досконально проработана специалистами Службы информационных технологий во главе с ее руководителем. Составлен четкий план работ проекта с указанием ответственного за каждую работу. Вся деятельность при выполнении работ четко регламентирована, отклонения от графика или от утвержденного состава работ пресекаются Менеджером проекта. Для реализации проекта создана проектная команда, в состав которой вошли представители практически всех подразделений Компании. Организационная структура построена на проектной основе, то есть все члены команды освобождены от своих функциональных обязанностей и выполняют только задачи в рамках проекта.

1. Какие изменения в организации сопровождают подобные ИТ-проекты. Обоснуйте ответ.
2. Представьте карту рисков для описываемого проекта

Практическая работа № 8

Тема: «ERP-системы и стратегия продаж корпорации "Галактика»

Лизинговая компания специализируется в финансовом посредничестве. Ключевой операционный бизнес-процесс – подготовка и заключение лизинговой сделки. Самые затратные второстепенные процессы – финансовый учет, юридическое сопровождение заключенных сделок, поиск новых клиентов. Клиент-серверная архитектура. В компании внедрена легкая ERP-система – 1С Управление малым предприятием. Версия с бедным функционалом, внедрялась в компании давно и плохо настроена на бизнес-процессы компании, из-за чего большая часть информации по ходу реализации сделок не отображается в системе. Основную часть работы менеджеры выполняют в приложениях MS Office, почтовая переписка ведется через Outlook. Топ-менеджментом были выявлены следующие проблемы в компании: из-за высокой текучести кадров менеджеры по продажам при увольнении с работы уносят с собой базы данных клиентов компании и переманивают их в другую компанию, пользуясь личными связями. Вторая проблема – некоторые сделки менеджерами по продажам вообще не заводятся в базу, информация о клиентах продается в другие компании.

Предложите вариант стратегического развития информационной системы компании, который бы мог решить выявленные топ-менеджментом проблемы (укажите классы ПО, которое следует внедрить для решения данных проблем)

Практическая работа № 9

Тема: «Бизнес-приложения и стратегия продаж фирмы "1С"»

Вы – работник небольшой организации работающей на рынке IT услуг (консультационные, аналитические и т.д). Заказчик - крупный ЦОД, основной доход компании – IaaS – IT as a Service – предоставление аутсорсинговых услуг по IT (частное облако, виртуализация) конечным пользователям по контракту на ограниченное время. Для специального проекта по виртуализации рабочих мест необходимо закупить новое оборудование. Требуется обеспечить под этот проект высокую доступность виртуальных машин в количестве 1800 штук. Объем дискового пространства для каждой виртуализированной ОС – 200 ГБ. Варианты соединения стоек заказчика с WAN разные: оптика 40 Гбит/с и медь 10 Гбит/с. Бюджет специального проекта: 25 млн. рублей.

1. Определить модель автоматизации рабочих мест.
2. Рассчитать несколько вариантов стоимости проекта на разных вендорах, привести аргументы в пользу определенного вендора (если на то, есть основания)

**ГРОЗНЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НЕФТЯНОЙ
ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ им. акад. М.Д. Миллионщикова**

Вариант № 1
Дисциплина «Орг.продаж и рынок ИКТ»

1. Классификация рынка ИКТ
2. Характеристика рынков системной интеграции и IT-услуг

Преподаватель /Р.М.Гандаева/

Зав. кафедрой /Л.Р. Магомаева/

**ГРОЗНЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НЕФТЯНОЙ
ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ им. акад. М.Д. Миллионщикова**

Вариант № 2
Дисциплина «Орг.продаж и рынок ИКТ»

1. Тенденции развития рынка ИКТ
2. Законодательство в области регулирования информационного обмена

Преподаватель /Р.М.Гандаева/

Зав. кафедрой /Л.Р. Магомаева/

**ГРОЗНЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НЕФТЯНОЙ
ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ им. акад. М.Д. Миллионщикова**

Вариант № 3
Дисциплина «Орг.продаж и рынок ИКТ»

1. Реализация стратегии продаж
2. Сущность и структура ERP

Преподаватель /Р.М.Гандаева/
Зав. кафедрой /Л.Р. Магомаева/

**ГРОЗНЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НЕФТЯНОЙ
ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ им. акад. М.Д. Миллионщикова**

Вариант № 4
Дисциплина «Орг.продаж и рынок ИКТ»

1. Определение стратегии продаж. Виды стратегий
 - 2.
2. Реализация стратегии продаж в кризис

Преподаватель /Р.М.Гандаева/

Зав. кафедрой /Л.Р. Магомаева/

**ГРОЗНЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НЕФТЯНОЙ
ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ им. акад. М.Д. Миллионщикова**

Вариант № 5
Дисциплина «Орг.продаж и рынок ИКТ»

1. Классификация и виды современной ERP-платформы
2. Виды ERP-систем управления ресурсами предприятия

Преподаватель /Р.М.Гандаева/

Зав. кафедрой /Л.Р. Магомаева/

КОМПЛЕКТ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ К РУБЕЖНОМУ КОНТРОЛЮ
Вторая аттестация

**ГРОЗНЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НЕФТЯНОЙ
ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ им. акад. М.Д. Миллионщикова**

Вариант № 1
Дисциплина «Орг.продаж и рынок ИКТ»

1. Специфика рынка бизнес-приложений
2. Обзор мирового и российского рынка PMS-систем.

Преподаватель /Р.М.Гандаева/

Зав. кафедрой /Л.Р. Магомаева/

**ГРОЗНЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НЕФТЯНОЙ
ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ им. акад. М.Д. Миллионщикова**

Вариант № 2
Дисциплина «Орг.продаж и рынок ИКТ»

1. Сравнительная характеристика структуры мирового и российского рынка ИКТ
2. Обзор мирового и российского рынка ERP-систем

Преподаватель /Р.М.Гандаева/

Зав. кафедрой /Л.Р. Магомаева/

**ГРОЗНЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НЕФТЯНОЙ
ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ им. акад. М.Д. Миллионщикова**

Вариант № 3
Дисциплина «Орг.продаж и рынок ИКТ»

1. Современные стратегии взаимодействия с потребителями с использованием интернета
2. Маркетинговая политика корпорации "Галактика".

Преподаватель /Р.М.Гандаева/

Зав. кафедрой /Л.Р. Магомаева/

**ГРОЗНЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НЕФТЯНОЙ
ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ им. акад. М.Д. Миллионщикова**

**Вариант № 4
Дисциплина «Орг.продаж и рынок ИКТ»**

1. Формы взаимодействия рыночных субъектов в интернет-среде
2. Система маркетинговых исследований на рынке информационных услуг и продуктов

Преподаватель /Р.М.Гандаева/

Зав. кафедрой /Л.Р. Магомаева/

Приложение 4
КОМПЛЕКТ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ К ЗАЧЕТУ

**ГРОЗНЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НЕФТЯНОЙ
ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ им. акад. М.Д. Миллионщикова**

БИЛЕТ № 1

Дисциплина «Орг.продаж и рынок ИКТ»

Институт ЦЭиТП специальность ПИ 1 семестр

1. Законодательство в области регулирования информационного обмена
2. Реализация стратегии продаж
3. Виды ERP-систем управления ресурсами предприятия
4. Маркетинговая стратегия фирмы "1С

УТВЕРЖДЕНО на заседании кафедры протокол № ___ от _____ зав. кафедрой Л.Р. Магомаева

**ГРОЗНЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НЕФТЯНОЙ
ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ им. акад. М.Д. Миллионщикова**

БИЛЕТ № 2

Дисциплина «Орг.продаж и рынок ИКТ»

Институт ЦЭиТП специальность ПИ 1 семестр

1. Классификация рынка ИКТ

2. Тенденции развития рынка ИКТ
3. Характеристика рынков системной интеграции и IT-услуг
4. Законодательство в области регулирования информационного обмена

УТВЕРЖДЕНО
на заседании кафедры
протокол № ____ от _____

зав. кафедрой

Л.Р. Магомаева

**ГРОЗНЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НЕФТЯНОЙ
ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ им. акад. М.Д. Миллионщикова**

БИЛЕТ № 3

Дисциплина «Орг.продаж и рынок ИКТ»

Институт ЦЭиТП специальность ПИ 1 семестр

1. Определение стратегии продаж. Виды стратегии
2. Реализация стратегии продаж
3. Реализация стратегии продаж в кризис
4. Сущность и структура ERP

УТВЕРЖДЕНО
на заседании кафедры
протокол № ____ от _____

зав. кафедрой

Л.Р. Магомаева

**ГРОЗНЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НЕФТЯНОЙ
ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ им. акад. М.Д. Миллионщикова**

БИЛЕТ № 4

Дисциплина «Орг.продаж и рынок ИКТ»

Институт ЦЭиТП специальность ПИ 1 семестр

1. Классификация и виды современной ERP-платформы
2. Виды ERP-систем управления ресурсами предприятия
3. Сравнительная характеристика структуры мирового и российского рынка ИКТ
4. Специфика рынка бизнес-приложений

УТВЕРЖДЕНО
на заседании кафедры
протокол № ____ от _____

зав. кафедрой

Л.Р. Магомаева

БИЛЕТ № 5

Дисциплина «Орг.продаж и рынок ИКТ»

Институт ЦЭиТП специальность ПИ 1 семестр

1. Обзор мирового и российского рынка ERP-систем
2. Обзор мирового и российского рынка PMS-систем.
3. Маркетинговая стратегия фирмы "1С".
4. Мобильные решения на платформе "1С:Предприятия 8".

УТВЕРЖДЕНО
на заседании кафедры
протокол № ____ от _____

зав. кафедрой

Л.Р. Магомаева
