

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Минцаев Магомед Шавалович
Должность: Ректор
Дата подписания: 02.09.2023 16:27:55
Уникальный программный ключ:
236bcc35c296f119d6aafdc22836b21db52dbc07971a86865a5825f9fa4304cc

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ
ГРОЗНЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НЕФТЯНОЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ
имени академика М. Д. Миллионщикова

«УТВЕРЖДАЮ»
Первый проректор-
проректор по УР
И. Р. Райрабеков
30.9.2022г.



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
дисциплины
«Организация продаж и рынок ИКТ»

Направление подготовки
38.03.05. - «Бизнес-информатика»

Направленность (профиль)
«Управление ИТ-проектами»

Квалификация
бакалавр

Год начала подготовки - 2022

Грозный – 2022

1. Цели и задачи дисциплины

Целью освоения дисциплины (модуля) являются изучение основных понятий, истории развития рынка информационно-коммуникационных технологий, тенденций мирового и российского рынка, а также структуры рынка и особенностей организации продаж.

Задачи:

1. Формирование представлений и закрепление на практике способов и методов управления производством и реализацией информационных ресурсов.
2. Обеспечение прикладными знаниями в области развития форм и методов организации продаж на рынках ИКТ.
3. Изучение нормативных требований к реализации информационных ресурсов;
4. Получение представления об основных особенностях маркетинга программных продуктов (ПП), информационных продуктов и услуг.
5. Формирование навыков реализации теоретических и прикладных знаний в практической деятельности специалиста по продажам.
6. Владение навыками в проведении организационных мероприятий, направленных на разработку и реализацию научных исследований.
7. Формирование навыков у студентов применять в профессиональной деятельности знания о функционировании рынков ИКТ.

2. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Организация продаж и рынок ИКТ» относится к Блоку 1 к части, формируемой участниками образовательных отношений. Для изучения курса требуется знание: теоретические основы информатики.

Данный курс, является предшествующей дисциплиной для курсов: Рейнджиниринг бизнес-процессов, Управление IT-сервисом и контентом информационных ресурсов.

3. Требования к результатам освоения дисциплины

Код по ФГОС	Индикаторы достижения	Планируемые результаты обучения по дисциплине (ЗУВ)
Универсальные		
УК-1 Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач	УК.1.1. Выбирает источники информации, адекватные поставленным задачам УК.1.2. Демонстрирует умение осуществлять поиск информации и рассматривать различные точки зрения для решения поставленных задач	Знать способы осуществления поиска и синтеза информации, применять системный подход для решения задач. Уметь выбирать источники информации, адекватные поставленным задачам. Владеть умениями поиска информации и рассмотрения разных точек зрения для решения задач.
Профессиональные		
ОПК-2. Способен проводить исследование и анализ	ОПК 2.1. Применяет методы исследования и анализа рынка ИКТ	Знать способы проведения исследования и анализа рынка

рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий, выбирать рациональные решения для управления бизнесом	ОПК 2.2. Выбирает рациональные решения для управления бизнесом	информационно-коммуникационных технологий Уметь применять методы исследования и анализа ИКТ Владеть навыками выбора рационального решения для управления бизнесом.
--	--	--

4. Объем дисциплины и виды учебной работы

Таблица 1

Вид учебной работы	Всего часов/ зач. ед.		Семестры	
	ОФО	ОЗФО	ОФО	ОЗФО
	1	1	1	1
Контактная работа (всего)	51/1,42	51/1,42	51/1,42	51/1,42
В том числе:				
Лекции	17/0,47	17/0,47	17/0,47	17/0,47
Практические занятия	34/0,95	34/0,95	34/0,95	34/0,95
Семинары				
Лабораторные работы				
Самостоятельная работа (всего)	129/3,5	129/3,5	129/3,5	129/3,5
В том числе:				
Курсовая работа (проект)				
Расчетно-графические работы				
ИТР				
Рефераты	34/0,94	34/0,94	34/0,94	34/0,94
Доклады				
Презентации	34/0,94	34/0,94	34/0,94	34/0,94
<i>И (или) другие виды самостоятельной работы:</i>				
Подготовка к лабораторным работам				
Подготовка к практическим занятиям	27/0,75	27/0,75	27/0,75	27/0,75
Подготовка к зачету	34/0,94	34/0,94	34/0,94	34/0,94
Подготовка к экзамену				
Вид отчетности	Зачет	Зачет	Зачет	Зачет
Общая трудоемкость дисциплины	ВСЕГО в часах	180	180	180
	ВСЕГО в зач. единицах	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 (1 сем.)	Часы практических занятий ОФО (1 сем.)	Часы лекционных занятий ОЗФО (1 сем.)	Часы практических занятий ОЗФО (1 сем.)
1.	Тема 1. Структура рынка информационно-коммуникационных технологий. Правовое обеспечение	2	4	2	4
2.	Тема 2. Сущность управления продажами рынка ИКТ. Целевые сегменты и стратегия.	2	4	2	4
3.	Тема 3. Введение в ERP-системы.	2	4	2	4
4.	Тема 4. Обзор мирового и российского рынка ИКТ.	2	4	2	4
5.	Тема 5. Обзор мирового и российского рынка бизнес-приложений.	2	4	2	4
6.	Тема 6. Маркетинговые исследования на рынке информационных продуктов и услуг. Ценообразование.	2	4	2	4
7.	Тема 7. Организация продаж ИКТ-продуктов через интернет.	1	4	2	4
8.	Тема 8 ERP-системы и стратегия продаж корпорации "Галактика"	2	4	2	4
	Тема 9. Бизнес-приложения и стратегия продаж фирмы "1С"	2	4	2	4
	ИТОГО	17	34	17	34

5.3. Лекционные занятия

Таблицы 3.

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела
-------	---------------------------------	--------------------

1.	ТЕМА 1. Структура рынка информационно-коммуникационных технологий. Правовое обеспечение	1.1. Классификация и основные тенденции развития рынка ИКТ 1.2. Характеристика рынков системной интеграции и IT-услуг 1.3. Законодательство в области регулирования информационного обмена
2.	ТЕМА 2. Сущность управления продажами рынка ИКТ. Целевые сегменты и стратегия.	2.1. Определение стратегии продаж 2.2. Виды стратегий 2.3. Реализация стратегии продаж 2.4. Реализация стратегии продаж в кризис
3	ТЕМА 3. Введение в ERP-системы.	3.1. Сущность и структура ERP 3.2. Классификация, виды, структура понятия современной ERP-платформы 3.3. Виды ERP-систем управления ресурсами предприятия
4	ТЕМА 4. Обзор мирового и российского рынка ИКТ	4.1. Специфика рынка ИКТ 4.2. Сравнительная характеристика структуры мирового и российского рынка ИКТ 4.3. Лидеры на рынке ИКТ
5	ТЕМА 5. Обзор мирового и российского рынка бизнес-приложений.	5.1. Специфика рынка бизнес-приложений. 5.2. Структура рынка бизнес-приложений. 5.3. Обзор мирового и российского рынка ERP-систем. 5.4. Обзор мирового и российского рынка PMS-систем. 5.5. Обзор рынка CRM-систем.
6	ТЕМА 6. Маркетинговые исследования на рынке информационных продуктов и услуг. Ценообразование.	6.1. Система маркетинговых исследований на рынке информационных услуг и продуктов 6.2. Методическое и информационное обеспечение маркетинговых исследований на рынке информационных услуг и продуктов 6.3. Основные методы ценообразования на информационные продукты и информационные услуги
7	Тема 7. Организация продаж ИКТ-продуктов через интернет	7.1. Формы взаимодействия рыночных субъектов в интернет-среде 7.2. Бизнес-модели интернет-магазинов по продаже компьютерной техники, программного обеспечения и цифрового контента 7.3. Современные стратегии взаимодействия с потребителями с использованием интернета
8	Тема 8 ERP-системы и стратегия продаж корпорации "Галактика"	8.1. О компании "Корпорация Галактика" 8.2. Маркетинговая политика корпорации "Галактика". 8.3. Взаимодействие корпорации «Галактика» с другими компаниями
9	Тема 9. Бизнес-приложения и стратегия продаж фирмы "1С"	9.1. О фирме "1С". Система программ "1С: Предприятие 8". Области применения. 9.2. Маркетинговая стратегия фирмы "1С". 9.3. Технологическая платформа. Прикладные решения. Работа в облаке (1сFresh). Мобильные решения на платформе "1С:Предприятия 8".

5.4. Практические занятия

Таблица 4

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела
1.	ТЕМА 1. Структура рынка информационно-коммуникационных технологий. Правовое обеспечение	1.1. Классификация и основные тенденции развития рынка ИКТ 1.2. Характеристика рынков системной интеграции и IT-услуг 1.3. Законодательство в области регулирования информационного обмена
2.	ТЕМА 2. Сущность управления продажами рынка ИКТ. Целевые сегменты и стратегия.	2.1. Определение стратегии продаж 2.2. Виды стратегий 2.3. Реализация стратегии продаж 2.4. Реализация стратегии продаж в кризис
3	ТЕМА 3. Введение в ERP-системы.	3.1. Сущность и структура ERP 3.2. Классификация, виды, структура понятия современной ERP-платформы 3.3. Виды ERP-систем управления ресурсами предприятия
4	ТЕМА 4. Обзор мирового и российского рынка ИКТ	4.1. Специфика рынка ИКТ 4.2. Сравнительная характеристика структуры мирового и российского рынка ИКТ 4.3. Лидеры на рынке ИКТ
5	ТЕМА 5. Обзор мирового и российского рынка бизнес-приложений.	5.1. Специфика рынка бизнес-приложений. 5.2. Структура рынка бизнес-приложений. 5.3. Обзор мирового и российского рынка ERP-систем. 5.4. Обзор мирового и российского рынка PMS-систем. 5.5. Обзор рынка CRM-систем.
6	ТЕМА 6. Маркетинговые исследования на рынке информационных продуктов и услуг. Ценообразование.	6.1. Система маркетинговых исследований на рынке информационных услуг и продуктов 6.2. Методическое и информационное обеспечение маркетинговых исследований на рынке информационных услуг и продуктов 6.3. Основные методы ценообразования на информационные продукты и информационные услуги
7	Тема 7. Организация продаж ИКТ-продуктов через интернет	7.1. Формы взаимодействия рыночных субъектов в интернет-среде 7.2. Бизнес-модели интернет-магазинов по продаже компьютерной техники, программного обеспечения и цифрового контента 7.3. Современные стратегии взаимодействия с потребителями с использованием интернета
8	Тема 8 ERP-системы и стратегия продаж корпорации "Галактика"	8.1. О компании "Корпорация Галактика" 8.2. Маркетинговая политика корпорации "Галактика". 8.3. Взаимодействие корпорации «Галактика» с другими компаниями
9	Тема 9. Бизнес-приложения и стратегия продаж фирмы "1С"	9.1. О фирме "1С". Система программ "1С: Предприятие 8". Области применения. 9.2. Маркетинговая стратегия фирмы "1С". 9.3. Технологическая платформа. Прикладные решения. Работа в облаке (1сFresh). Мобильные решения на платформе "1С:Предприятия 8".

6. Самостоятельная работа по дисциплине

Темы рефератов (+презентация)

1. Лицензирование продукции на рынке ИКТ.

2. Рынок ИТ-консалтинга.
3. Рынок ИТ-аутсорсинга.
4. Роль ИКТ в повышении международной конкурентоспособности. .
5. Проблемы безопасности рынка ИКТ в России.
6. Экономическая составляющая информационной безопасности развития рынка ИКТ
7. Российский рынок труда ИТ-специалистов.
8. Мировой рынок труда ИТ-специалистов.

7. Оценочные средства

7.1. Вопросы к рубежным аттестациям

Вопросы к 1 рубежной аттестации

1. Классификация рынка ИКТ
2. Тенденции развития рынка ИКТ
3. Характеристика рынков системной интеграции и ИТ-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

Образец билета к 1-й рубежной аттестации

<p>Грозненский государственный нефтяной технический университет Институт цифровой экономики и технологического предпринимательства</p> <hr style="border: 1px solid black;"/> <p style="text-align: center;">Кафедра «Информационные системы в экономике» Дисциплина «Организация продаж и рынок ИКТ» БИЛЕТ № 1</p> <p>1. Реализация стратегии продаж 2. Классификация рынка ИКТ</p>	
<p><i>Преподаватель</i></p> <p><i>Зав. кафедрой «ИСЭ»</i></p>	<p><i>Р.М. Гандаева</i></p> <p><i>Л.Р. Магомаева</i></p>

Вопросы ко 2 аттестации по дисциплине «Организация продаж и рынок ИКТ»

1. Сравнительная характеристика структуры мирового и российского рынка ИКТ
2. Специфика рынка бизнес-приложений
3. Обзор мирового и российского рынка ERP-систем

4. Обзор мирового и российского рынка PMS-систем.
5. Система маркетинговых исследований на рынке информационных услуг и продуктов
6. Современные стратегии взаимодействия с потребителями с использованием интернета
7. Формы взаимодействия рыночных субъектов в интернет-среде
8. Маркетинговая политика корпорации "Галактика".
9. Маркетинговая стратегия фирмы "1С".
10. Мобильные решения на платформе "1С:Предприятия 8".

Образец билета ко 2-й рубежной аттестации

Грозненский государственный нефтяной технический университет Институт цифровой экономики и технологического предпринимательства	
Кафедра «Информационные системы в экономике» Дисциплина «Организация продаж и рынок ИКТ» БИЛЕТ № 1	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Формы взаимодействия рыночных субъектов в интернет-среде 2. Специфика рынка бизнес-приложений 	
<i>Преподаватель</i>	<i>Р.М. Гандаева</i>
<i>Зав. кафедрой «ИСЭ»</i>	<i>Л.Р. Магомаева</i>

7.2. Вопросы к зачету

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".

Образец билета к зачету

Грозненский государственный нефтяной технический университет Институт цифровой экономики и технологического предпринимательства	
Кафедра «Информационные системы в экономике» Дисциплина «Организация продаж и рынок ИКТ» БИЛЕТ № 1	
1. Маркетинговая стратегия фирмы "1С". 2. Сущность и структура ERP	
<i>Преподаватель</i>	<i>Р.М. Гандаева</i>
<i>Зав. кафедрой «ИСЭ»</i>	<i>Л.Р. Магомаева</i>

7.3. Текущий контроль

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

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.

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

Практическое занятие 6. Маркетинговые исследования на рынке информационных продуктов и услуг. Ценообразование.

Практическое занятие 7. Организация продаж ИКТ-продуктов через интернет

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

Практическое занятие 9. Бизнес-приложения и стратегия продаж фирмы "1С"

Образец практической работы

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

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

ые результаты освоения ии	Критерии оценивания результатов обучения			
	менее 41 баллов (неудовлетворительно)	41-60 баллов (удовлетворительно)	61-80 баллов (хорошо)	81-100 баллов (отлично)

11 Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для поставленных задач

способы осуществления поиска и синтеза информации, системный подход для поставленных задач.	Фрагментарные знания	Неполные знания	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания	Сформированные систематические знания
выбирать источники информации, адекватные поставленным задачам.	Частичные умения	Неполные умения	Умения полные, допускаются небольшие ошибки	Сформированные умения
умениями поиска информации и рассмотрения разных вариантов для решения задач.	Частичное владение навыками	Несистематическое применение навыков	В систематическом применении навыков допускаются	Успешное систематическое применение навыков

12 способен проводить исследование и анализ рынка информационных систем и информационно-коммуникационных систем, выбирать рациональные решения для управления бизнесом

способы проведения исследования и анализа рынка информационных систем и информационно-коммуникационных систем.	Фрагментарные знания	Неполные знания	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания	Сформированные систематические знания
применять методы исследования и анализа	Частичные умения	Неполные умения	Умения полные, допускаются небольшие ошибки	Сформированные умения
навыками выбора оптимального решения для управления бизнесом.	Частичное владение навыками	Несистематическое применение навыков	В систематическом применении навыков допускаются пробелы	Успешное 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. Сауткин, В. Н. Рынки информационных и коммуникационных технологий (ИКТ) и организация продаж : учебно-методическое пособие для бакалавров по специальности 38.03.05 «Бизнес информатика» / В. Н. Сауткин. — Симферополь : Университет экономики и управления, 2018. — 108 с. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/83940.html>

2. Пономарева, Т. Н. Рынки информационно-коммуникационных технологий и организация продаж : учебное пособие / Т. Н. Пономарева, М. С. Старикова, Т. А. Дубровина. — Белгород : Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова, ЭБС АСВ, 2019. — 260 с. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/106209.htm>

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 Acдmc; OfficeStd RUS OLP NL Acдmc (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 «Организация продаж и рынок ИКТ»

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 «Организация продаж и рынок ИКТ» состоит из 9 связанных между собой тем, обеспечивающих последовательное изучение материала.

Обучение по дисциплине «Организация продаж и рынок ИКТ» осуществляется в следующих формах:

1. Аудиторные занятия (лекции, практические занятия).
2. Самостоятельная работа студента (подготовка к практическим занятиям, презентации, подготовка к зачету, рефераты).
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 «Организация продаж и рынок ИКТ» - 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. Рефераты (+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.

Ассистент каф «ИСЭ»



/Гандаева Р.М./

СОГЛАСОВАНО:

Зав. выпускающей каф. «ИСЭ»



/Магомаева Л.Р./

Директор ДУМР



/Магомаева М.А./