

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Андрей Драгомирович Хлутков  
Должность: директор  
Дата подписания: 28.10.2022 15:32:30  
Уникальный программный ключ:  
880f7c07c583b07b775f6604a630281b13ca9fd2

**Федеральное государственное бюджетное образовательное  
учреждение высшего образования  
«РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА  
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ  
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»**

**Северо-Западный институт управления – филиал РАНХиГС**

---

Кафедра бизнес-информатики  
*(наименование кафедры)*

УТВЕРЖДЕНО  
Директор СЗИУ РАНХиГС  
А.Д.Хлутков

**ПРОГРАММА БАКАЛАВРИАТА  
«Бизнес-аналитика»**

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ  
реализуемой без применения электронного (онлайн) курса**

**Б1.В.05 Рынки ИКТ и организация продаж**  
*(индекс, наименование дисциплины, в соответствии с учебным планом)*

**Рынки ИКТ и ОП**  
*(краткое наименование дисциплины)*

**38.03.05 Бизнес-информатика**  
*(код, наименование направления подготовки)*

**Очная**  
*(форма обучения)*

Год набора – 2022

Санкт-Петербург, 2022 г.

**Автор–составитель:**

Кандидат экономических наук, доцент, доцент факультета экономики и финансов  
Васильева Татьяна Владимировна

**Заведующий кафедрой бизнес-информатика**

д.в.н., профессор

Наумов Владимир Николаевич

В новой редакции РПД одобрена протоколом заседания кафедры бизнес-  
информатики № 9 от 04.07.2022

## СОДЕРЖАНИЕ

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы	4
2. Объем и место дисциплины в структуре образовательной программы	5
3. Содержание и структура дисциплины	6
4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине	7
5. Оценочные материалы промежуточной аттестации по дисциплине	
6. Методические указания по освоению дисциплины	16
7. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся по дисциплине	17
7.1. Основная литература	17
7.2. Дополнительная литература	17
7.3. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы	18
7.4. Нормативные правовые документы	18
7.5. Интернет-ресурсы	18
7.6. Иные источники	18
8. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы	18

## 1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

1.1. Дисциплина «Рынки ИКТ и организация продаж» обеспечивает овладение следующими компетенциями:

Код компетенции	Наименование компетенции	Код Компонента компетенции	Наименование компонента компетенции
ПКС-2	Способен провести исследования и анализа рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий	ПКС-2.1	Способен демонстрировать умение управлять линейкой продуктов с использованием ИС и информационно-коммуникационных технологий
		ПКС-2.2	Способен демонстрировать умение анализировать результаты технологических исследований, разрабатывать бизнес-планы развития серии продуктов

1.2. В результате освоения дисциплины у студентов должны быть сформированы

ОТФ/ТФ (при наличии профстандарта)/ профессиональные действия	Код компонента компетенции	Результаты обучения
Способность использовать инновационные технологии в экономике и в ИТ-отрасли при анализе инноваций	ПК-2.1	<i>на уровне знаний:</i> закономерности функционирования современной экономики на макро- и микроуровне; методы построения эконометрических моделей объектов, явлений и процессов;
	ПК-2.2	основные понятия и основные методы анализа рынка ИКТ; особенности разработки бизнес-планов создания новых бизнесов на основе инноваций в сфере ИКТ
		<i>на уровне умений:</i> выявлять проблемы экономического характера при анализе конкретных ситуаций, предлагать способы их решения с учетом критериев социально-экономической эффективности, оценки рисков и возможных социально-экономических последствий; строить прогнозы развития ИТ; готовить научно-технические отчеты, презентации
		<i>на уровне навыков:</i> принятие управленческих решений на рынках ИКТ; формирование способности решать сложные слабоструктурированные проблемы, что особенно актуально в условиях разнообразных неожиданных и непредсказуемых изменений факторов внешней и внутренней среды на рынках ИКТ

## 2. Объем и место дисциплины в структуре ОП ВО

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетные единицы, 108 академических часов.

Дисциплина реализуется частично с применением дистанционных образовательных технологий (далее – ДОТ).

Доступ к системе дистанционных образовательных технологий осуществляется каждым обучающимся самостоятельно с любого устройства на портале: <https://lms.ranepa.ru/>. Пароль и логин к личному кабинету / профилю предоставляется студенту в деканате.

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетные единицы, 108 академических часов.

Дисциплина реализуется частично с применением дистанционных образовательных технологий (далее – ДОТ).

Доступ к системе дистанционных образовательных технологий осуществляется каждым обучающимся самостоятельно с любого устройства на портале: <https://lms.ranepa.ru/>. Пароль и логин к личному кабинету / профилю предоставляется студенту в деканате.

Вид работы	Трудоемкость в акад. часах ауд./ЭО, ДОТ	Трудоемкость в астрон. часах ауд./ЭО, ДОТ
<b>Общая трудоемкость</b>	108	108
<b>Контактная работа с преподавателем</b>	48	36
Лекции	20	15
Практические занятия	28	19,5
Лабораторные занятия	2	1,5
<b>Практическая подготовка</b>	-	-
<b>Самостоятельная работа</b>	31	23,25
<b>Контроль</b>	27	20,25
Формы текущего контроля	тестирование, опрос, контрольная работа, работа по индивидуальному проекту	
<b>Форма промежуточной аттестации</b>	<b>Экзамен</b>	

### Место дисциплины в структуре ОП ВО

Учебная дисциплина Б1.В.05 «Рынки ИКТ и организация продаж» (7 семестр очной формы обучения) относится к обязательным дисциплинам вариативной части направления подготовки специалистов 38.03.05 «Бизнес-информатика».

«Входными» для ее освоения являются знания, умения и навыки, полученные обучающимися в процессе изучения таких дисциплин как «Вычислительные системы, сети, телекоммуникации» (Б1.В.10, 3 семестр), «Эконометрика» (Б1.О.08.06, 5 семестр), «Информационная безопасность» (Б1.В.06, 6 семестр) и др.

Изучение дисциплины в 6 семестре происходит одновременно с изучением таких дисциплин как «Проектирование информационных систем» (Б1.В.08, 7 семестр), «Электронный бизнес» (Б1.В.04, 7 семестр), что обеспечивает успешное освоение компетенции владения основами профессиональной речи.

Знания, умения и навыки, полученные при изучении дисциплины, используются студентами при выполнении выпускных квалификационных работ, а также в дальнейшей практической профессиональной деятельности.

Объем ЭК (в составе дисциплины): количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся: всего по ЭК - 31 а.ч., из них : 31 - количество академических часов, выделенных на практикоориентированные задания и текущий контроль успеваемости : всего по ЭК – 31 а.ч. Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся в рамках ЭК - 31 а.ч.

### 3. Содержание и структура дисциплины Учебно-тематический план

№ п/п	Наименование тем	Объем дисциплины, час.							Форма текущего контроля успеваемости**, промежуточной аттестации***	
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий				СР (ЭК)			
			Л	ЛР	ПЗ	КСР	ССРО	ССП		
Тема 1	Общая характеристика и структура рынка ИКТ.	14	4	-	4			6(6)		О/Т
Тема 2	Методы анализа рынка ИТ	14	4	-	4			6(6)		Т/О
Тема 3	Особенности маркетинговых решений для рынка ИКТ, продвижения решений в области ИТ.	20	4	2	8			6(6)		Т/К
Тема 4	Мировой рынок ИКТ. Основные тенденции его развития.	14	4	-	4			6(6)		О/Т
Тема 5	Рынок ИКТ в России, тенденции его развития.	19	4	-	8			7(7)		Т/К/ЗИП
Контроль		27/20,25								
Промежуточная аттестация						2				экзамен
Всего (акад./астр. часы):		108/81	20/15		28/21	2/1,5		31/23,25		

*Примечание:*

Консультация к экзамену - 2

Используемые сокращения:

Л – занятия лекционного типа (лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации педагогическими работниками организации и (или) лицами, привлекаемыми организацией к реализации образовательных программ на иных условиях, обучающимся) ;

ПЗ – практические занятия (виды занятия семинарского типа за исключением лабораторных работ) ;

КСР – индивидуальная работа обучающихся с педагогическими работниками организации и (или) лицами, привлекаемыми организацией к реализации образовательных программ на иных условиях (в том числе индивидуальные консультации) ;

СР – самостоятельная работа, осуществляемая без участия педагогических работников организации и (или) лиц, привлекаемых организацией к реализации образовательных программ на иных условиях;

СП – самопроверка;

СРО – самостоятельная работа обучающегося

О – устный опрос

ЗИП – защита индивидуальных проектов

К – контрольная работа

Т – тестирование

## **Содержание дисциплины**

### **Тема 1. Общая характеристика и структура рынка ИКТ.**

Место и роль информационно-коммуникационных технологий в жизни общества. Общее понятие о рынке ИКТ. Индустрия ИТ в 1950-2000 годах. Особенности функционирования рынка ИКТ. Структура и основные сегменты рынка ИКТ. Состав участников рынка. Мировые лидеры ИКТ рынка. Сбор информации об участниках рынка.

### **Тема 2. Методы анализа рынка ИТ**

Основные источники данных и информации, различных материалов, отчетов и прогнозов по рынку ИТ. Крупнейшие аналитические компании по рынку ИТ, их методы анализа (Gartner, IDC). Методики проведения анализа рынка ИТ.

### **Тема 3. Особенности маркетинговых решений для рынка ИКТ, продвижения решений в области ИТ**

Продажа корпоративным заказчикам. Вариант наличия у заказчиков централизованной структуры принятия решений по информационным технологиям и в условиях децентрализованного принятия решений на местах. Анализ цепи потребностей (Pain chain analysis). Конкурентные стратегии (Пять сил по Портеру). Продажи решений в среднем и малом бизнесе. Организация маркетинговых компаний по продвижению решений.

### **Тема 4. Мировой рынок ИКТ. Основные тенденции его развития.**

Лидеры мирового рынка ИТ. Разбор различных решений в области ИТ: инфраструктурные и интеграционные, системы принятия решений (BI), системы управления ресурсами (ERP) системы работы с клиентами (CRM), системы коллективной работы и управления знаниями (IW), системы управления проектами (EPM). Инструментальные системы поддержки процессов продаж (CRM/Intra/extranet).

### **Тема 5. Рынок ИКТ в России, тенденции его развития.**

Особенности российского рынка ИТ. Лидеры российского рынка. Основные тенденции его развития.

## **4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся**

### **Формы и методы текущего контроля успеваемости**

В ходе реализации дисциплины Б1.В.07 «Рынки ИКТ и организация продаж» используются следующие методы текущего контроля успеваемости обучающихся:

Таблица 4.1

Тема (раздел)	Формы (методы) текущего контроля успеваемости
Тема 1. Общая характеристика и структура рынка ИКТ	Тестирование
Тема 2. Методы анализа рынка ИТ	Опрос
Тема 3. Особенности маркетинговых решений для рынка ИКТ, продвижения решений в области ИТ	Контрольная работа
Тема 4. Мировой рынок ИКТ. Основные тенденции его развития	Тестирование, опрос
Тема 5. Рынок ИКТ в России, тенденции его развития	Контрольная работа, опрос, ЗИП

Промежуточная аттестация проводится в форме собеседования по вопросам

Экзамен включает в себя проверку теоретических знаний в форме устного опроса и проверку практических навыков в письменной форме. Во время экзамена проверяется этап освоения компетенций ПК-10 и ПК-15.

Во время проверки сформированности этапа компетенции ПК-2 оцениваются:

- знание основных понятий и основных методов анализа рынка ИКТ;
- знание особенностей разработки бизнес-планов создания новых бизнесов на основе инноваций в сфере ИКТ;
- умение проводить исследования организации рынка ИС и ИКТ на предприятии.

Преподаватель оценивает уровень подготовленности обучающихся к занятию по следующим показателям:

- устные ответы на вопросы преподавателя по теме занятия;
- проверки выполнения домашних заданий ;
- по результатам выполнения тестов

Критерии оценивания опроса:

- содержание и формулировки ответов на вопросы;
- полнота и адекватность ответов.

Детализация баллов и критерии оценки текущего контроля успеваемости утверждаются на заседании кафедры.

Промежуточная аттестация может проводиться устно в ДОТ/письменно с прокторингом/ тестирование с прокторингом. Для успешного освоения курса учащемуся рекомендуется ознакомиться с литературой, размещенной в разделе 6, и материалами, выложенными в ДОТ.

### *Материалы текущего контроля успеваемости*

#### *Типовые оценочные материалы по теме 1*

1. Назовите самые крупные аналитические компании

1. Parallels
2. EITO
3. ITU
4. Acronis
5. ABBY
6. IDS

2. Где используют телефон и телекоммуникационные технологии совместно с системами управления базами данных для продажи товаров и услуг по телефону.

1. Брендинг
2. Мерчендайзинг
3. Телемаркетинг
4. Франчайзинг

3. В маркетинге опросы, фокус-группы, глубинные интервью, полевые исследования или эксперименты, наблюдения - это.

1. Методы исследования рынка
2. Результат анализа рынка
3. Виды исследования рынка

4. Процесс, использующий совокупность средств и методов сбора, обработки и передачи данных (первичной информации) для получения информации нового качества о состоянии объекта, процесса или явления это...

1. Кибернетика
2. Информационная система
3. Информационная технология
4. Информатика



5. Какое понятие соответствует данному определению: «... – это обобщающее понятие, описывающее различные устройства, механизмы, способы, алгоритмы обработки информации. »
1. ИТ
  2. ИТ-оборудование
  3. ИКТ
  4. Телекоммуникация
6. С каким изобретением связана первая информационная революция?
1. книгопечатание
  2. калькулятор
  3. компьютер
  4. письменность
7. Выберите основные характеристики информационного общества?
1. развитие промышленности
  2. большинство работающих заняты производством, хранением, переработкой, продажей и обменом информации
  3. большинство людей заняты земледелием
  4. усиление системы накопления и контроля капитала
8. Главной и единственной целью рекламы является
1. Привлечение большого количества покупателей
  2. Большие продажи рекламируемого товара
  3. Привлечение большого количества зрителей рекламы
  4. Реклама товара
9. IT-консалтинг - это?
1. проектно-ориентированная деятельность, связанная с информационной поддержкой бизнес-процессов, позволяющая дать независимую экспертную оценку эффективности использования информационных технологий.
  2. распределенная система управления
  3. реализация IT-проекта
  4. программируемые логические контроллеры
10. Назовите характерные черты традиционного стиля управления
1. Открытость
  2. Жесткая структуризация
  3. Иерархичность
  4. Закрытость
  5. Глобализация

Ключи:

- 1-2,3,6  
2-3  
3-1

4-3  
5-3  
6-1  
7-2  
8-2  
9-1  
10-2,3,4

## **Типовые оценочные материалы по теме 2**

### ***Вопросы***

Раскройте основные тенденции развития рынка ИТ в России.  
Назовите основные тенденции развития рынка ИТ в мире.  
Раскройте прогноз перспективных для России ИТ-технологий.  
Назовите компании, производящие аналитические оценки ИКТ-рынков.  
Расскажите о методиках и основных материалах компании, производящих аналитические оценки ИКТ-рынков

### ***Примерные темы индивидуальных проектов***

1. История и перспективы развития мирового рынка информационно-коммуникационных технологий.
2. Участники мирового рынка информационно-коммуникационных технологий.
3. История и перспективы развития российского рынка информационно-коммуникационных технологий.
5. Участники российского рынка информационно-коммуникационных технологий.
6. Перспективы развития сегментов рынка информационно-коммуникационных технологий.

## **Типовые оценочные материалы по теме 3**

Вариант 1.

Особенности маркетинговой стратегии для ИКТ рынка

Этапы организации маркетинговых компаний по продвижению решений

Вариант 2.

Тенденции в развитии мирового рынка ИТ

Проблемы в развитии рынка ИТ в России

## **Типовые оценочные материалы по теме 4**

1. Какой из подходов к информации пытается найти ответ на вопрос: «Какую ценность имеет информация»?

- a. Семантический
- b. Прагматический
- c. Избирательный

2. Совокупность правил, принципов, зависимостей поведения объектов предметной области – это:

- a. Бизнес логика
- b. Бизнес логистика
- c. Бизнес стратегия
- d. Бизнес идея

3. Стремительное накопление информации в современном обществе потребовало от человека
- разрабатывать специальные средства хранения информации
  - разрабатывать средства обеспечивающие избирательный подход к информации
  - обеспечивать себя средствами позволяющими накапливать информацию
4. С помощью языка SQL нельзя:
- написать исполняемую программу, которая будет осуществлять взаимодействие с БД
  - задавать права доступа к данным в базах данных
  - добавить, удалить или изменить данные в базе данных
5. Изобретение книгопечатания позволило
- впервые позволило передавать сложную информацию в виде рисунков
  - оперативно передавать информацию в любые уголки земли
  - распространять большие объемы информации
6. Что, по мнению некоторых экспертов, не входит в состав информационной системы?
- технические средства
  - идеология работы с информацией
  - методы и технологии работы с информацией
  - персонал
7. Какие возможности открывают информационные системы перед аналитиками?
- ориентироваться на запросы и желания потребителей
  - моделировать варианты деловых отношений
  - осознанно выбирать стратегию предприятия
8. Что стало первой информационной революцией?
- появление компьютера
  - появление книгопечатания
  - появления языка
  - появления письменности
9. Современное общество пытается ответить на вопрос:
- как накопить больше информации
  - где взять информацию
  - каков смысл информации
10. В реляционных базах данных данные одного столбца:
- могут иметь разные типы данных
  - тип данных никак не влияет на размещаемые в столбцах данные
  - должны обязательно иметь один тип
  - должны всегда иметь строковый тип
  - должны всегда иметь числовой тип

Ключи:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
b	a	b	a	c	d	b	c	c	c

### Типовые оценочные материалы по теме 5

Вариант 1.

Перечислите наиболее характерные особенности рынка ИКТ.

Опишите структуру рынка ИКТ.

Охарактеризуйте сегменты рынка ИКТ

Перечислите основные источники информации по рынку ИКТ.

Вариант 2.

Назовите крупнейшие аналитические компании по рынку ИТ.

Какие методы используются для анализа и прогнозирования рынка ИКТ?

Опишите методику, используемую для анализа рынка ИТ.

Что включают в себя маркетинговая стратегия?

Укажите особенности продажи решений для корпоративных заказчиков?

Вопросы:

Какие особенности можно выделить, при работе с представителями малого и среднего бизнеса.

Расскажите об этапах организации маркетинговых компаний по продвижению решений.

Выделите особенности маркетинговой стратегии для ИКТ рынка.

Дайте характеристику современному рынку ИТ.

Перечислите мировых лидеров рынка ИТ.

Какие, на ваш взгляд, наиболее значимые тенденции в развитии мирового рынка ИТ?

Охарактеризуйте следующие решения в области ИТ: системы принятия решений (BI), системы управления ресурсами (ERP), системы работы с клиентами (CRM), системы коллективной работы и управления знаниями (IW), системы управления проектами (EPM).

Охарактеризуйте рынок ИКТ в России.

Перечислите основные проблемы в развитии рынка ИТ в России?

Назовите лидеров рынка ИКТ в России.

Какие на ваш взгляд существуют пути развития ИТ рынка в России?

### 5. Оценочные материалы промежуточной аттестации по дисциплине

Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы. Показатели и критерии оценивания компетенций с учетом этапа их формирования

Дисциплина «Рынки ИКТ и организация продаж» обеспечивает овладение следующими компетенциями:

Код компетенции	Наименование компетенции	Код Компонента компетенции	Наименование компонента компетенции
ПКС-2	проведение исследования и анализа рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий	ПКС-2.1	Способность проводить исследования и анализ рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий
		ПКС-2.2	Способность проводить исследования организации рынка ИС и ИКТ на предприятии (фирме)

Показатели и критерии оценивания компетенций с учетом этапа их

## формирования

Код компонента компетенции	Показатель оценивания	Критерий оценивания
ПКС-2.1	Самостоятельно проводит исследование и анализ рынка информационных систем и ИКТ	Определяет особенности и источники рынка ИКТ
ПКС-2.2	Самостоятельно проводит исследование организации рынка ТС и ИКТ на предприятии	Решает маркетинговые задачи рынка ИКТ: Умеет проводить исследования организации рынка ИС и ИКТ на предприятии

Для оценки сформированности компетенций, знаний и умений, соответствующих данным компетенциям, используются контрольные вопросы, а также задачи.

### Типовые оценочные материалы промежуточной аттестации Вопросы к экзамену по дисциплине «Электронный бизнес»

1. Понятие и структура рынка ИКТ.
2. Рынок аппаратного обеспечения. Характеристика, проблемы, тенденции развития.
3. Рынок программного обеспечения. Характеристика, проблемы, тенденции развития.
4. Рынок телекоммуникаций. Характеристика, проблемы, тенденции развития.
6. Рынок ИТ-услуг. Характеристика, проблемы, тенденции развития.
7. Основные понятия, категории, модели, методы маркетинговых исследований рынка ИКТ.
8. Методика поиска, обработки и представления данных о рынке ИКТ.
9. Основные источники информации о рынке ИКТ.
10. Мировые рынки ИКТ (по сегментам).
11. Российский рынок ИКТ.
12. Основы организации продаж в сфере ИС и ИКТ.
13. Подготовки контрактной документации на приобретение или поставку ИКТ.
14. Продвижение инновационных программно - информационных продуктов и услуг.
15. Рынок систем управления бизнес-процессами в мире и России.
16. Рынок систем управления сетевой инфраструктурой предприятия в мире и России (network management).
17. Рынок систем электронного документооборота в мире и России.
18. Рынок информационных систем в медицине в мире и России.
19. Рынок интеллектуальных зданий в мире и России.
20. Рынок систем защиты информации в мире и России.
21. Рынок систем промышленной автоматизации в мире и России.
22. Рынок информационных систем в розничной торговле в мире и России.
23. Рынок систем управления проектами в мире и России.
24. Рынок ERP-приложений в мире и России.
25. Рынок систем управления знаниями в мире и России.
26. Рынок системной интеграции, бизнес- и ИТ-консалтинга в мире и России.
27. Рынок аналитических систем и хранилищ данных в мире и России (Business Intelligence and Data Warehousing).
28. Рынок CRM- и SCM-приложений в мире и России

#### Описание системы оценивания

При оценивании используется балльно-рейтинговая система. Баллы выставляются за посещаемость (максимум 12 баллов), тестирование (максимум 24 балла), выступления с результатами работы над индивидуальным проектом (максимум 15 баллов), выполнение контрольной работы (максимум 9 баллов), ответ на экзамене (максимум 40 баллов). Дисциплина считается освоенной, если экзаменуемый набрал не менее 51 балла в результате выполнения всех типов заданий, включая ответ на экзамене. Минимальное количество баллов для допуска к экзамену – 41.

#### Оценивание студентов на экзамене по дисциплине «Рынки ИКТ и организация продаж»

<b>Баллы %</b>	<b>Критерии</b>
100-85 «отлично»	Оценка «отлично» на экзамене выставляется обучающемуся, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, правильно обосновывает принятое решение.
84-70 «хорошо»	Оценка «хорошо» выставляется обучающемуся, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения, допускает неточности в увязывании теории с практикой.
69-51 «удовлетворительно»	Оценка «удовлетворительно» выставляется обучающемуся, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при установлении связи теории и практики.
Менее 51 «неудовлетворительно»	Оценка «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями устанавливает связь теории и практики

#### **Шкала оценивания.**

Оценка результатов производится на основе балльно-рейтинговой системы (БРС). Использование БРС осуществляется в соответствии с приказом от 06 сентября 2019 г. №306 «О применении балльно-рейтинговой системы оценки знаний обучающихся».

Схема расчетов сформирована в соответствии с учебным планом направления, согласована с руководителем научно-образовательного направления, утверждена деканом факультета.

Схема расчетов доводится до сведения студентов на первом занятии по данной дисциплине, является составной частью рабочей программы дисциплины и содержит информацию по изучению дисциплины, указанную в Положении о балльно-рейтинговой системе оценки знаний обучающихся в РАНХиГС.

В случае если студент в течение семестра не набирает минимальное число баллов, необходимое для сдачи промежуточной аттестации, то он может заработать дополнительные баллы, отработав соответствующие разделы дисциплины, получив от преподавателя компенсирующие задания.

В случае получения на промежуточной аттестации неудовлетворительной оценки студенту предоставляется право повторной аттестации в срок, установленный для ликвидации академической задолженности по итогам соответствующей сессии.

Обучающийся, набравший в ходе текущего контроля в семестре от 51 до 70 баллов, по его желанию может быть освобожден от промежуточной аттестации.

<b>Количество баллов</b>	<b>Оценка</b>	
	<b>прописью</b>	<b>буквой</b>
96-100	отлично	А

86-95	отлично	В
71-85	хорошо	С
61-70	хорошо	Д
51-60	удовлетворительно	Е

Перевод балльных оценок в академические отметки «отлично», «хорошо», «удовлетворительно»

- «Отлично» (А) - от 96 по 100 баллов – теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов необходимые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество их выполнения оценено максимальным числом баллов.

- «Отлично» (В) - от 86 по 95 баллов – теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов необходимые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество их выполнения оценено числом баллов, близким к максимальному.

- «Хорошо» (С) - от 71 по 85 баллов – теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов, некоторые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы недостаточно, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество выполнения ни одного из них не оценено минимальным числом баллов, некоторые виды заданий выполнены с ошибками.

- «Хорошо» (D) - от 61 по 70 баллов – теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов, некоторые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы недостаточно, большинство предусмотренных программой обучения учебных заданий выполнены, качество выполнения ни одного из них не оценено минимальным числом баллов, некоторые виды заданий выполнены с ошибками.

- «Удовлетворительно» (Е) - от 51 по 60 баллов – теоретическое содержание курса освоено частично, но пробелы не носят существенного характера, необходимые практические навыки работы с освоенным материалом в основном сформированы, большинство предусмотренных программой обучения учебных заданий выполнено, некоторые из выполненных заданий выполнены с ошибками.

### **Методические материалы по освоению дисциплины**

Рабочей программой дисциплины предусмотрены следующие виды аудиторных занятий: лекции, практические занятия, лабораторные работы, контрольные работы. На лекциях рассматривается наиболее сложный материал дисциплины. По завершении лекции проводится интернет-тестирование по пройденному материалу. Часть теоретического материала предоставляется на самостоятельное изучение по рекомендованным источникам для формирования навыка самообучения.

Практические занятия предназначены для самостоятельной работы студентов по решению конкретных задач. Каждое практическое занятие сопровождается домашними заданиями, выдаваемыми студентам для решения во внеаудиторное время. Для формирования у студентов навыка совместной работы в коллективе некоторые задания решаются с помощью разбиения на группы методом мозговой атаки.

Лабораторная работа посвящена сравнительному анализу методов поиска, обработки и представления данных о рынке ИКТ. С целью контроля сформированности компетенций разработан фонд контрольных заданий. Его использование позволяет реализовать балльно-рейтинговую оценку, определенную приказом от 28 августа 2014 г. №168 «О применении балльно-рейтинговой системы оценки знаний студентов».

Для работы с печатными и электронными ресурсами СЗИУ имеется возможность доступа к электронным ресурсам. Организация работы студентов с электронной библиотекой указана на сайте института (странице сайта – «Научная библиотека»).

## **6. Методические указания по освоению дисциплины**

Обучение по дисциплине «Рынки ИКТ и организация продаж» предполагает изучение курса на аудиторных занятиях (лекции, практические работы) и самостоятельной работы обучающихся. Семинарские занятия дисциплины «Рынки ИКТ и организация продаж» предполагают их проведение в различных формах с целью выявления полученных знаний, умений, навыков и компетенций с проведением контрольных мероприятий, описанных в п.4.3.1. С целью обеспечения успешного обучения обучающийся должен готовиться к лекции, поскольку она является важнейшей формой организации учебного процесса, поскольку:

- знакомит с новым учебным материалом;
- разъясняет учебные элементы, трудные для понимания;
- систематизирует учебный материал;
- ориентирует в учебном процессе.

Подготовка к лекции заключается в следующем:

- внимательно прочитайте материал предыдущей лекции;
- узнайте тему предстоящей лекции (по тематическому плану, по информации лектора);
- ознакомьтесь с учебным материалом по учебнику и учебным пособиям;
- постарайтесь уяснить место изучаемой темы в своей профессиональной подготовке;
- запишите возможные вопросы, которые вы зададите лектору по завершении лекции.

Подготовка к семинарским занятиям:

- внимательно прочитайте материал лекций, относящихся к данному семинарскому занятию, ознакомьтесь с учебным материалом по учебнику и учебным пособиям;
- выпишите основные термины;
- ответьте на контрольные вопросы по семинарским занятиям, готовьтесь дать развернутый ответ на каждый из вопросов;
- уясните, какие учебные элементы остались для вас неясными и постарайтесь получить на них ответ заранее (до семинарского занятия) во время текущих консультаций преподавателя;
- готовиться можно индивидуально, парами или в составе малой группы, последние являются эффективными формами работы;
- рабочая программа дисциплины в части целей, перечню знаний, умений, терминов и учебных вопросов может быть использована вами в качестве ориентира в организации обучения.

Подготовка к экзамену.

К экзамену необходимо готовиться целенаправленно, регулярно, систематически и с первых дней обучения по данной дисциплине. Попытки освоить дисциплину в период экзаменационной сессии, как правило, показывают не слишком удовлетворительные результаты. В самом начале учебного курса познакомьтесь со следующей учебно-методической документацией:

- программой дисциплины;
- перечнем знаний и умений, которыми студент должен владеть;
- тематическими планами лекций, семинарских занятий;



- контрольными мероприятиями;
- учебником, учебными пособиями по дисциплине, а также электронными ресурсами;
- перечнем вопросов к экзамену.

Систематическое выполнение учебной работы на лекциях и семинарских занятиях позволит успешно освоить дисциплину и создать хорошую базу для сдачи экзамена.

## **7. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», включая перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине**

### **7.1. Основная литература**

1. Наумов, Владимир Николаевич. Рынки информационно-коммуникационных технологий и организация продаж : учебник / В. Н. Наумов. - Москва : ИНФРА-М, 2021. - 404 с. : ил. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/document?id=362123> . - Режим доступа: для авторизир. пользователей

2. Розанова, Надежда Михайловна. Теория отраслевых рынков : практикум : учеб. пособие для академического бакалавриата [по экономическим направлениям и специальностям] / Н. М. Розанова ; Нац. исслед. ун-т Высш. шк. экономики. - Москва : Юрайт, 2015. - 492 с. : ил. - Текст: электронный. - URL: [https://urait.ru/thematic/?7&id=urait.content.AC3F9529-2F89-4316-BF8F-DCCB7DD7DEC7&type=c\\_pub](https://urait.ru/thematic/?7&id=urait.content.AC3F9529-2F89-4316-BF8F-DCCB7DD7DEC7&type=c_pub) . - Режим доступа: для авторизир. пользователей

3. Розанова, Надежда Михайловна. Теория отраслевых рынков [Электронный ресурс] : учебник для академ. бакалавриата, [по эконом. направлениям и специальностям : в 2 ч.]. Ч. 1 / Н. М. Розанова ; Нац. исслед. ун-т Высш. шк. экономики. - 3-е изд., перераб. и доп. - Электрон. дан. - Москва : Юрайт, 2018. - 345 с. - Текст: электронный. - URL: <https://urait.ru/book/81139583-8E81-4ADE-AAD3-2AC21C89339A/teoriya-otraslevykh-rynkov-v-2-ch-chast-1> . - Режим доступа: для авторизир. пользователей

4. Розанова, Надежда Михайловна. Теория отраслевых рынков [Электронный ресурс] : учебник для академ. бакалавриата, [по эконом. направлениям и специальностям : в 2 ч.]. Ч. 2 / Н. М. Розанова ; Нац. исслед. ун-т Высш. шк. экономики. - 3-е изд., перераб. и доп. - Электрон. дан. - Москва : Юрайт, 2018. - 314 с. - Текст: электронный. - URL: <https://urait.ru/book/86B9E787-4563-4E9D-A645-7CB5A12E4018/teoriya-otraslevykh-rynkov-v-2-ch-chast-2> . - Режим доступа: для авторизир. пользователей

Все источники основной литературы взаимозаменяемы

### **7.2. Дополнительная литература**

1. Завадский, Мишель. Мастерство продажи / Мишель Завадский. - СПб.[и др.] : Питер, 2011. - 235 с. <http://ibooks.ru/product.php?productid=22626&cat=1>

2. Севостьянов, Иван Олегович. Поисковая оптимизация : практическое руководство по продвижению сайта в Интернете [Электронный ресурс] / Иван Севостьянов. - 2-е изд. - Электрон. дан. - СПб.[и др.] : Питер, 2012. - 272 с. <http://ibooks.ru/reading.php?productid=28378>

3. Мухутдинов, Евгений Р. Как сделать свой сайт и заработать на нем [Электронный ресурс]: практическое пособие для начинающих по заработку в Интернете / Евгений Мухутдинов. - Электрон. дан. - СПб.[и др.] : Питер, 2013. - 272 с. <http://ibooks.ru/reading.php?productid=28603>

4. Пятибратов, А. П. Вычислительные системы, сети и телекоммуникации: учебник / А. П. Пятибратов, Л. П. Гудыно, А. А. Кириченко .- 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 2002, 2004. - 512 с.

5. Котлер, Ф. Основы маркетинга = Marketing Essentials: крат. курс: пер. с англ. / Ф. Котлер. - М.: Вильямс, 2008, 2010. - 647 с.

6. Информационные системы и технологии в экономике: учебник для студентов высших с.-х. учеб. заведений по экон. специальностям / Т. П. Барановская [и др.] ; под ред. В. И. Лойко.- 2-е изд., перераб. и доп. - Москва : Финансы и статистика, 2006. - 416 с.

7. Амириди, Ю. В. Информационные системы в экономике. Управление эффективностью банковского бизнеса: учеб. пособие / Ю. В. Амириди, Е. Р. Кочанова, О. А. Морозова. - М. : КноРус, 2009. - 176 с.

### **7.3. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы**

1. Положение об организации самостоятельной работы студентов федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации» (в ред. приказа РАНХиГС от 11.05.2016 г. № 01-2211);

2. Положение о курсовой работе (проекте) выполняемой студентами федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации» (в ред. приказа РАНХиГС от 11.05.2016 г. № 01-2211)

### **7.4. Нормативные правовые документы**

Не используются

### **7.5. Интернет-ресурсы**

СЗИУ располагает доступом через сайт научной библиотеки <http://nwapa.spb.ru/> к следующим подписным электронным ресурсам:

#### **Русскоязычные ресурсы**

Электронные учебники электронно - библиотечной системы (ЭБС) «Айбукс»

Электронные учебники электронно – библиотечной системы (ЭБС) «Лань»

Рекомендуется использовать следующий интернет-ресурсы

<http://serg.fedosin.ru/ts.htm>

<http://window.edu.ru/resource/188/64188/files/chernyshov.pdf>

### **7.6. Иные источники**

Не используются.

## **8. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы**

Курс включает использование программного обеспечения MicrosoftExcel, MicrosoftWord, MicrosoftPowerPoint для подготовку текстового и табличного материала, графических иллюстраций. При проведении занятий используются современные браузеры и специальные плагины.

№ п/п	Наименование
1.	Компьютерные классы с персональными ЭВМ, объединенными в локальные сети с выходом в Интернет
2.	Пакет Excel -2013, 2016, professional plus
3.	Мультимедийные средства в каждом компьютерном классе и в лекционной аудитории
4.	Браузер, сетевые коммуникационные средства для выхода в Интернет
5.	Система дистанционного обучения Moodle версии 4.0 и выше

Компьютерные классы из расчета 1 ПЭВМ для одного обучаемого. Каждому обучающемуся должна быть предоставлена возможность доступа к сетям типа Интернет в течение не менее 20% времени, отведенного на самостоятельную подготовку.

Методы обучения с использованием информационных технологий (компьютерное тестирование, демонстрация мультимедийных материалов)

Интернет-сервисы и электронные ресурсы (поисковые системы, электронная почта, профессиональные тематические чаты и форумы, системы аудио и видео конференций,

онлайн энциклопедии, справочники, библиотеки, электронные учебные и учебно-методические материалы)