

Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение
высшего профессионального образования
«Поволжский государственный университет телекоммуникаций и информатики»

«УТВЕРЖДАЮ»

Декан факультета ИСТ
наименование факультета
Салмин А.А.
подпись Фамилия И.О.
« ____ » _____ 2014 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Рынки ИКТ и организация продаж

наименование учебной дисциплины (полное, сокращенное)

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

Профиль (специализация) подготовки Электронный бизнес
указывается при наличии

Квалификация (степень) выпускника бакалавр
бакалавр, магистр, дипломированный специалист

Факультет ИСТ
наименование факультета

Кафедра ЭК
наименование кафедры

Курс 1 **семестр** 2

Форма обучения очная полная, заочная, заочная ускоренная
очная (заочная) - полная (сокращенная, ускоренная)

Рабочая программа обсуждена на заседании кафедры _____
Протокол № 1 от « ____ » _____ 201__ г.

Заведующий кафедрой ЭК
наименование кафедры
Юрасов А.В.
подпись, Фамилия И.О.
« ____ » _____ 2014 г.

Самара
2014

Рабочая программа дисциплины «Рынки ИКТ и организация продаж»

Рабочая программа предназначена для преподавания дисциплины «Рынки ИКТ и организация продаж» студентам очной (заочной) полной (сокращенной, ускоренной) формы обучения по направлению (специальности) подготовки бакалавра «080500 Бизнес-информатика» и профиля (специализации) подготовки «Электронный бизнес» на 1 курсе в 2 семестре.

Рабочая программа составлена с учетом Федерального государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования по направлению подготовки «38.03.05 *Бизнес-информатика*» бакалавра, утвержденный приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от «14» января 2010 г. № 27.

Программу составил

ст. преподаватель _____ Гайдук А.Е.
должность уч. степень, уч. звание подпись фамилия, имя, отчество

« ____ » _____ 201__ г.

Рецензент

_____ _____ _____ _____
должность уч. степень, уч. звание подпись фамилия, имя, отчество

« ____ » _____ 201__ г.

1. Цели и задачи дисциплины

Целями освоения дисциплины (модуля) являются получение системных знаний о методах анализа высокотехнологических рынков, структуре рынка ИТ, его основных участниках, основных тенденциях, принципах организации отделов маркетинга и продаж решений в области информационных технологий в компаниях.

В курсе изучаются основные технологии производства информационных продуктов и услуг, знания, необходимых при анализе рынка информационных продуктов и услуг, в процессе управления маркетинговой деятельности фирмы, в информационном менеджменте, получение представления о ведущих мировых ИТ-производителях, поставщиках ИТ-продуктов и ИТ-услуг, о направлениях развития их бизнеса, знания об особенностях и текущем состоянии ИТ-рынка, о динамике спроса и предложения на ИТ-рынке России, о возможностях маркетинга и его роли в развитии бизнеса, о способах продвижения на ИТ-рынок ИТ-фирмы, информационного продукта или услуги. Изучаемый курс должен сформировать навыки проведения маркетингового исследования, сбора, систематизации и обработки информации, использования современных информационных технологий сбора информации и проведения исследования.

2. Место дисциплины в учебном процессе (в структуре ООП)

Дисциплина относится к циклу профессиональных дисциплин базовой части (БЗ) основной образовательной программы. Изучение дисциплины базируется на знаниях и навыках, полученных студентами в рамках освоения дисциплин:

1. История.
2. Менеджмент.
3. Микроэкономика.
4. Деловые коммуникации.

Основные положения дисциплины должны быть использованы в дальнейшем при изучении следующих дисциплин

1. Информационные системы управления производственной компанией.
2. Управление ИТ-сервисами и контентом.
3. Управление разработкой ИС.

3. Требования к уровню освоения содержания дисциплины

В результате освоения дисциплины обучающийся должен овладеть следующими компетенциями:

- должен быть готов к ответственному и целеустремленному решению поставленных задач во взаимодействии с обществом, коллективом, партнерами (ОК-7)
- находить организационно-управленческие решения и нести за них ответственность (ОК-8);
- работать с информацией из различных источников (ОК-16);
- проводить исследование и анализ рынка ИС и ИКТ (ПК-2);
- выбирать рациональные ИС и ИКТ-решения для управления бизнесом (ПК-3)
- осуществлять подготовку и ведение контрактной документации на разработку, приобретение или поставку ИС и ИКТ (ПК-6);
- использовать современные стандарты и методики, разрабатывать регламенты деятельности предприятия (ПК-8);

- использовать современные стандарты и методики, разрабатывать регламенты для организации управления процессами жизненного цикла ИТ-инфраструктуры предприятий (ПК-9);
- организовывать взаимодействие с клиентами и партнерами в процессе решения задач управления жизненным циклом ИТ-инфраструктуры предприятия (ПК-10);
- описывать целевые сегменты ИКТ-рынка (ПК-26)
- разрабатывать бизнес-планы создания новых бизнесов на основе инноваций в сфере ИКТ (ПК-27);
- использовать лучшие практики продвижения инновационных программно-информационных продуктов и услуг (ПК-28);
- создавать новые бизнесы на основе инноваций в сфере ИКТ (ПК-29);
- проектировать и внедрять компоненты ИТ-инфраструктуры предприятия, обеспечивающие достижение стратегических целей и поддержку бизнес-процессов (ПК-15).

4. Объем дисциплины и виды учебной работы

Общая трудоемкость дисциплины составляет 5 зачетных единиц, 180 часов.

Вид учебной работы	Всего часов	№ семестра		
		2		
Общая трудоемкость дисциплины	180	180		
Аудиторные занятия (Ауд)	46	46		
Лекции (ЛК)	18	18		
Практические занятия (ПЗ)	28	28		
Семинары (Сем)				
Лабораторные работы (ЛР)				
Самостоятельная работа (СР)	134	134		
Курсовой проект (работа) – (КП, КР)				
Контрольное задание – (КЗ)				
Расчетно-графическая работа (РГР)				
Реферат (Реф)				
Другие виды самостоятельной работы				
Самоподготовка (Сам) (самостоятельное изучение разделов, проработка и повторение лекционного материала и материала учебников и учебных пособий, подготовка к лабораторным и практическим занятиям, коллоквиумам, рубежному контролю и т.д.)	134	134		
Вид итогового контроля (экзамен, зачет, дифференцированный зачет)	экз	экз		

5. Содержание дисциплины

5.1. Содержание разделов дисциплины

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела
1.	Информационный рынок и понятие ИКТ	Эволюция рынка ИТ. Инфраструктура информационного рынка. Основные участники рынка ИКТ. Особенности

		мирового рынка ИКТ. Рынок труда в отрасли ИТ в ведущих государствах (США, Индия, Китай, ЕС)
2.	Рынок информационных услуг России	Условия, особенности и механизмы функционирования рынка информационных услуг России. Составляющие рынка информационных продуктов и услуг в России. Рынок труда в отрасли ИТ в России.
3.	Аутсорсинг ИТ-компаний	Проблемы стоимости аутсорсинговых услуг. Условия и механизмы функционирования рынка информационных услуг и продуктов.
4.	Маркетинг информационных услуг	Процесс управления маркетингом. Стратегия маркетинга. Основные события года на рынке ИКТ в России. Прогноз перспективных для России ИТ-технологий.
5.	Конкуренция на рынке ИКТ	Методы оценки конкурентоспособности фирмы. Конкуренция и монополия на рынке ИКТ. Типы конкурентного поведения на рынке ИКТ.
6.	Анализ информационных потребностей клиентов ИТ-рынка	Анализ информационных потребностей клиентов и оптимальных способов удовлетворения этих потребностей. Анализ результатов обследования ИТ-рынка, разработка графического представления ИТ-рынка в виде диаграмм и графиков.
7.	Реклама на рынке ИКТ	Разработка рекламной компании, конференции или PR-компании, позволяющих привлечь потребителей к новому ИТ-продукту. Систематизация и обобщение информации для подготовки обзоров по вопросам профессиональной деятельности на рынке ИКТ.
8.	Вывод и продвижение ИТ-продукта на рынок	Анализ вариантов вывода или продвижения ИТ-продукта на рынок. Определение направленности информационных потребностей клиентов и оптимальных способов удовлетворения этих потребностей.
9.	Организация продаж в области ИТ	Построение партнерской маркетинговой сети. Построение отделов маркетинга и продаж. Методики эффективных продаж. Групповые презентации коммерческих предложений.

(Содержание указывается в дидактических единицах)

5.2 Разделы дисциплины и междисциплинарные связи с обеспечиваемыми (последующими) дисциплинами

№ п/п	Наименование обеспечиваемых (последующих) дисциплин	№ разделов данной дисциплины, необходимых для изучения обеспечиваемых (последующих) дисциплин								
		1	2	3	4	5	6	7	8	9
1.	Информационные системы управления производственной компанией				4	5				
2.	Управление ИТ-сервисами и контентом		3	5						
...	Управление разработкой ИС						4	4		

5.2 Разделы дисциплины и виды занятий

Разделы дисциплины, изучаемые в 2 семестре

№	Наименование разделов дисциплины	Неделя семестра	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)					Формы текущего контроля успеваемости (по неделям семестра)
			Всего	Аудиторная работа			Самостоятельная работа	
				ЛК	ПЗ	ЛР		
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1.	Информационный рынок и понятие ИКТ	1	18	2	2		14	Опрос, (ОК-13)
2.	Рынок информационных услуг России	3	21	2	4		15	Опрос (ПК-26)
3.	Аутсорсинг ИТ-компаний	5	19	2	2		15	Опрос (ПК-6)
4.	Маркетинг информационных услуг	7	21	2	4		15	Опрос, (ОК-16,ПК-2)
5.	Конкуренция на рынке ИКТ	9	21	2	4		15	Опрос (ОК-12)
6.	Анализ информационных потребностей клиентов ИТ-рынка	11	19	2	2		15	Опрос, (ОК-16)
7.	Реклама на рынке ИКТ	13	21	2	4		15	Опрос (ПК-28)
8.	Вывод и продвижение ИТ-продукта на рынок	15	21	2	4		15	Опрос (ОК-8,ПК-15)
9.	Организация продаж в области ИТ	17	19	2	2		15	Опрос (ОК-8)
	<i>Итого за семестр:</i>		180	18	28		134	
	Всего за весь курс:		180	18	28		134	

6. Тематический план изучения дисциплины

6.1 Лабораторные работы отсутствуют по плану

6.2 Практические (семинарские) занятия

№ занятия	№№ семестров и разделов курса	Тема	Кол-во часов
1	2	3	4
1.	2-1	Информационный рынок и понятие ИКТ	2
2.	2-2	Рынок информационных услуг России	4
3.	2-3	Аутсорсинг ИТ-компаний	2
4.	2-4	Маркетинг информационных услуг	4
5.	2-5	Конкуренция на рынке ИКТ	4
6.	2-6	Анализ информационных потребностей клиентов ИТ-рынка	2
7.	2-7	Реклама на рынке ИКТ	4
8.	2-8	Вывод и продвижение ИТ-продукта на рынок	4

№ занятия	№№ семестров и разделов курса	Тема	Кол-во часов
9.	2-9	Организация продаж в области ИТ	2

6.3 Курсовой проект (работа), контрольное задание не предусмотрен учебным планом специальности

...

6.4 Самостоятельное изучение разделов дисциплины

№ раздела	Вопросы, выносимые на самостоятельное изучение
1	2
1.	Особенности мирового рынка ИКТ. Рынок труда в отрасли ИТ в ведущих государствах (США, Индия, Китай, ЕС)
2.	Составляющие рынка информационных продуктов и услуг в России. Рынок труда в отрасли ИТ в России.
3.	Условия и механизмы функционирования рынка информационных услуг и продуктов.
4.	Основные события года на рынке ИКТ в России. Прогноз перспективных для России ИТ-технологий.
5.	Конкуренция и монополия на рынке ИКТ. Типы конкурентного поведения на рынке ИКТ.
6.	Анализ результатов обследования ИТ-рынка, разработка графического представления ИТ-рынка в виде диаграмм и графиков.
7.	Систематизация и обобщение информации для подготовки обзоров по вопросам профессиональной деятельности на рынке ИКТ.
8.	Определение направленности информационных потребностей клиентов и оптимальных способов удовлетворения этих потребностей.
9.	Групповые презентации коммерческих предложений.

6.5 Интерактивные образовательные технологии, используемые в аудиторных занятиях

Интерактивные образовательные технологии, используемые в аудиторных занятиях

Семестр	Вид занятия (ЛК, ПР, ЛР)	Используемые интерактивные образовательные технологии
1	ЛК	Чтение лекций с использованием мультимедийного оборудования
	ПЗ	Мультимедийные презентации студентов и их обсуждение

При изучении дисциплины предусматриваются встречи с представителями компании «Веб-ровер»

7. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

7.1 Рекомендуемая литература

7.1.1 Основная литература

1. Аксенов, Е. Аутсорсинг: 10 заповедей и 21 инструмент/ Евгений Аксенов, Игорь Альтшулер.- СПб.: Питер, 2009.- 464 с.: ил.
2. Горбенко, А. О. Информационные системы в экономике [Текст]: учеб. пособие для вузов/ А. О. Горбенко.- М.: БИНОМ : Лаб. знаний, 2010.- 292 с.: ил.

7.1.2 Дополнительная литература

1. Абляев С.В., Пушкарев Н.Н. Управление человеческими ресурсами на основе компьютерных технологий / Под ред. Н.Ф. Пушкарева. – М: Финансы и статистика, 2009. – 176с.
2. Гринберг А.С., Горбачев Н.Н., Бондаренко А.С. Информационные технологии управления. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008
3. Карпенков, С. Х. Современные средства информационных технологий: учеб. пособие для вузов/ С. Х. Карпенков.- 2-е изд., испр. и доп..- М.: КНОРУС, 2009.- 400 с.: ил.
4. Сергеев, В. И. Логистика: информационные системы и технологии: учебно-практ. пособие/ В. И. Сергеев, М. Н. Григорьев, С. А. Уваров.- М.: Альфа-Пресс, 2008.- 608 с.: ил.
5. Советов, Б. Я. Информационные технологии: учебник для вузов/ Б. Я. Советов, В. В. Цехановский.- 5-е изд., стер..- М.: Высш. школа, 2009.- 263 с.: ил.
6. Филимонова, Е. В. Информационные технологии в экономике: учебник для вузов/ Е. В. Филимонов, Н. А. Черненко, А. С. Шубин.- Ростов н/Д: Феникс, 2008.- 443 с.: ил.

7.2 Средства обеспечения освоения дисциплины

7.2.1 Методические указания и материалы по видам занятий

1) Методические указания к практическим занятиям «Методическая разработка для проведения семинара по учебной дисциплине «Рынки ИКТ и организация продаж»

7.2.2 Программное обеспечение современных информационно-коммуникационных технологий по видам занятий

- 1) Офисный пакет Microsoft Office 2007-14;
- 2) □электронный тестирующий комплекс на основе программы «SunRav TestOfficePro»

7.2.3 Контрольные вопросы и задания для проведения текущего контроля, промежуточной аттестации и самостоятельной работы студента

Раздел 1 Информационный рынок и понятие ИКТ

1. Перечислите основные этапы в эволюции рынка ИТ.
2. Что понимают под инфраструктурой информационного рынка?
3. Назовите основных участников рынка ИКТ.
4. Назовите основные особенности мирового рынка ИКТ.
5. Чем отличаются рынки труда в отрасли ИТ в ведущих государствах (США, Индия, Китай, ЕС)?

Раздел 2 Рынок информационных услуг России

1. Назовите условия, особенности и механизмы функционирования рынка информационных услуг России.
2. Назовите составляющие рынка информационных продуктов и услуг в России.
3. Назовите особенности рынка труда в отрасли ИТ в России.

Раздел 3 Аутсорсинг ИТ-компаний

1. Перечислите основные проблемы стоимости аутсорсинговых услуг.
2. Назовите условия и механизмы функционирования рынка информационных услуг и продуктов.

Раздел 4 Маркетинг информационных услуг

1. Что понимают под процессом управления маркетингом?
2. Что понимают под стратегией маркетинга?
3. Перечислите основные события года на рынке ИКТ в России.
4. Сформируйте прогноз перспективных для России ИТ-технологий.

Раздел 5 Конкуренция на рынке ИКТ

1. Перечислите методы оценки конкурентоспособности фирмы.
2. Возможна ли монополия на рынке ИКТ?
3. Перечислите типы конкурентного поведения на рынке ИКТ.

Раздел 6 Анализ информационных потребностей клиентов ИТ-рынка

1. Проведите анализ информационных потребностей клиентов и оптимальных способов удовлетворения этих потребностей.
2. Проведите анализ результатов обследования ИТ-рынка.
3. Разработайте графическое представление ИТ-рынка в виде диаграмм и графиков.

Раздел 7 Реклама на рынке ИКТ

1. В чем особенности разработки рекламной компании, конференции или PR-компании, позволяющих привлечь потребителей к новому ИТ-продукту?
2. Систематизируйте и обобщите информацию для подготовки обзоров по вопросам профессиональной деятельности на рынке ИКТ.

Раздел 8 Вывод и продвижение ИТ-продукта на рынок

1. Назовите особенности проведения анализа вариантов вывода или продвижения ИТ-продукта на рынок.
2. Как определить направленность информационных потребностей клиентов и оптимальных способов удовлетворения этих потребностей?

Раздел 9 Организация продаж в области ИТ

1. Назовите особенности построения партнерской маркетинговой сети.
2. Назовите особенности построения отделов маркетинга и продаж.
3. Перечислите методики эффективных продаж.
4. Как проводить групповые презентации коммерческих предложений?

7.2.4 Критерии оценки знаний, умений и навыков

Итоговой формой контроля знаний, умений и навыков по дисциплине экзамен Экзамен проводится по билетам, которые включают 2 (два) теоретических вопроса.

Оценка знаний студентов производится по следующим критериям:

– оценка *«отлично»* выставляется студенту, если он полно ответил на вопрос и продемонстрировал использование концепций и примеров из смежных дисциплин, а также понимание связей и иерархии подразделов курса, наличие собственной точки зрения по проблеме и умение ее защитить, использование в ответе материала из дополнительной литературы, использование в ответе самостоятельно найденных примеров;

– оценка *«хорошо»* выставляется студенту, если он продемонстрировал знание на хорошем уровне терминологии ИКТ и маркетинга, принципов и структуры рынков ИКТ, умение четко, кратко и логически связно изложить материал, умение привести практический пример подтверждающий его суждения о предмете;

– оценка *«удовлетворительно»* выставляется студенту, если он продемонстрировал знание содержания вопроса, но не смог раскрыть его полностью либо затруднился с представлением практических примеров и продемонстрировал пробелы во владении терминологией ИКТ и маркетинга;

– оценка *«неудовлетворительно»* выставляется студенту, если он не смог продемонстрировать знание вопроса и владение терминологией ИКТ и маркетинга.

8. Материально-техническое обеспечение дисциплины

8.1 Учебно-лабораторное оборудование

Для проведения практических работ предназначена специализированная лаборатория – (ауд. № 10-02),(ауд. № 10-04), (ауд. № 10-01).

8.2 Технические и электронные средства обучения и контроля знаний студентов

Компьютерный класс со следующим программным обеспечением: SunRav, Microsoft Office. Мультимедийный проектор с экраном и интерактивной доской.

Персональный компьютер с установленными компонентами:

- электронный УМК по дисциплине «Рынки информационно коммуникационных технологий »;

9. ЛИСТ согласования рабочей программы с другими дисциплинами на 20__/20__ учебный год

Направление подготовки: _____ 080500 Бизнес-информатика _____
шифр и наименование
Профиль подготовки: _____ Электронный бизнес _____
наименование
Квалификация (степень) выпускника: _____ бакалавр _____
Дисциплина: _____ Рынки ИКТ и организация продаж _____
наименование
Форма обучения: _____
(очная, очно-заочная, заочная)

Учебный год _____

Рекомендована заседанием кафедры _____ ЭК _____
наименование кафедры
протокол № _____ от «____» _____ 201_г.

Ответственный исполнитель, заведующий кафедрой
_____ профессор _____ Юрасов А.В. _____
должность подпись расшифровка подписи дата

Исполнители:

ст. преподаватель _____ Гайдук А.Е.
должность уч. степень, уч. звание подпись фамилия, имя, отчество
_____ _____
должность подпись расшифровка подписи дата

СОГЛАСОВАНО:

Заведующий кафедрой _____
наименование кафедры
_____ _____
подпись расшифровка подписи дата

Заведующий кафедрой _____
наименование кафедры
_____ _____
подпись расшифровка подписи дата

Заведующий кафедрой _____
наименование кафедры
_____ _____
подпись расшифровка подписи дата

Председатель методической комиссии по специальности _____
шифр наименование

_____ _____
должность подпись расшифровка подписи дата
Начальник УОУП
_____ _____
подпись расшифровка подписи дата

10. ЛИСТ изменений и дополнений в рабочей программе

Дополнения и изменения в рабочей программе на 20__/20__ уч.г.

В рабочую программу вносятся следующие изменения:

- 1)
- 2)
- 3)

или делается отметка о нецелесообразности внесения каких-либо изменений на данный учебный год

Рабочая программа пересмотрена и одобрена на заседании кафедры _____

Протокол № _____ от « ____ » _____ 201__ г.

Заведующий кафедрой _____

наименование кафедры

подпись

расшифровка подписи

дата

СОГЛАСОВАНО:

Начальник УОУП

подпись

расшифровка подписи

дата

Внесенные изменения на 201__/201__ учебный год УТВЕРЖДАЮ

Декан факультета _____

наименование факультета

подпись

расшифровка подписи

« ____ » _____ 201__ г.