

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Новосибирский государственный технический университет»

Кафедра экономической информатики

“УТВЕРЖДАЮ”
ДЕКАН ФБ
д.э.н. Хайруллина М. В.
“ ____ ” _____ г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
Рынки информационно-коммуникационных технологий и организация продаж

Образовательная программа: 38.03.05 Бизнес-информатика, профиль: Архитектура предприятия

Курс: 3, семестр : 5

Факультет бизнеса,

		Семестр
№	Вид деятельности	5
1	Всего зачетных единиц (кредитов)	3
2	Всего часов	108
3	Всего занятий в контактной форме, час.	45
4	Лекции, час.	18
5	Практические занятия, час.	18
6	Лабораторные занятия, час.	0
7	из них в активной и интерактивной форме, час.	25
8	Аттестация, час.	2
9	Консультации, час.	7
10	Самостоятельная работа, час.	63
11	Виды самостоятельной работы (курсовой проект, курсовая работа, РГЗ, подготовка к контрольной работе)	РГЗ контр.
12	Вид аттестации	3

Рабочая программа составлена на основании федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению (специальности): 38.03.05 Бизнес-информатика

ФГОС введен в действие приказом №1002 от 11.08.2016 г. , дата утверждения: 26.08.2016 г.

Место дисциплины в структуре учебного плана: Блок 1, базовая

Рабочая программа разработана на основе компетентностной модели выпускника по направлению (специальности): 38.03.05 Бизнес-информатика

Рабочая программа обсуждена на заседании кафедры

ЭИ, протокол заседания кафедры №8 от 20.06.2017

Утверждена на совете факультета бизнеса, протокол № 6 от 21.06.2017

Программу разработал:

доцент, к.т.н. Кравченко А. В.

Заведующий кафедрой:

доцент, к.э.н. Мамонов В. И.

Ответственный за образовательную программу:

заведующий кафедрой Мамонов В. И.

1. Внешние требования

Таблица 1.1

Компетенция ФГОС: ПК.15 умение проектировать архитектуру электронного предприятия; в части следующих результатов обучения:	
у2. уметь эффективно реализовывать проекты электронного бизнеса с учетом мировых особенностей	
Компетенция ФГОС: ПК.6 управление контентом предприятия и Интернет-ресурсов, процессами создания и использования информационных сервисов; в части следующих результатов обучения:	
у1. уметь оценить состояние и тенденции развития информационных технологий и информатики в современном обществе	
у3. уметь формулировать требования к создаваемым программным комплексам	

2. Требования НГТУ к результатам освоения дисциплины

Таблица 2.1

Результаты изучения дисциплины по уровням освоения (иметь представление, знать, уметь, владеть)	Формы организации занятий
Рынки информационно-коммуникационных технологий и организация продаж	
ПК.6.у1 уметь оценить состояние и тенденции развития информационных технологий и информатики в современном обществе	
1.иметь представление о современном состоянии рынков программно-информационных продуктов и услуг	Лекции; Практические занятия; Самостоятельная работа
2.проводить исследование и анализ ИС и ИКТ	Лекции; Самостоятельная работа
3.методы рационального выбора ИС и ИКТ для управления бизнесом	Лекции; Практические занятия; Самостоятельная работа
ПК.15.у2 уметь эффективно реализовывать проекты электронного бизнеса с учетом мировых особенностей	
4.методами организации процесса продаж с помощью CRM системы	Лекции; Практические занятия; Самостоятельная работа
5. работы в современной ИС и ИКТ-решении для управления бизнесом	Практические занятия
ПК.6.у3 уметь формулировать требования к создаваемым программным комплексам	
6.применять современные методы организации продаж	Лекции; Практические занятия; Самостоятельная работа
ПК.15.у2 уметь эффективно реализовывать проекты электронного бизнеса с учетом мировых особенностей	
7.методы организации продаж в среде Интернет;	Лекции; Практические занятия; Самостоятельная работа
9.проектирования сайта для организации продаж через интернет	Практические занятия
ПК.6.у3 уметь формулировать требования к создаваемым программным комплексам	
10. о современных технологиях для организации продаж через Интернет	Лекции; Практические занятия; Самостоятельная работа

3. Содержание и структура учебной дисциплины

Таблица 3.1

Темы лекций	Активные формы, час.	Часы	Ссылки на результаты обучения	Учебная деятельность
Семестр: 5				
Дидактическая единица: Рынки программно- информационных продуктов и услуг;				
1. Основные понятия дисциплины "Рынки ИКТ и ОП". История развития технологий и рынков ИКТ.	0	2	1	

2. Экономика ИТ-компаний. Специфика рынка труда на рынках ИКТ	1	2	1, 2, 6, 7	Взаимодействие с аудиторией, выявление знаний и представлений о современном состоянии рынков ИКТ
Дидактическая единица: Современные информационно-коммуникационные технологии для взаимодействия сотрудников в компании				
3. Современные информационно-коммуникационные технологии для взаимодействия сотрудников в компании. Инtranet-порталы.	2	4	2, 3	Взаимодействие с аудиторией, выявление знаний и представлений о современном состоянии ИКТ для взаимодействия сотрудников
Дидактическая единица: Организация продаж				
4. Организация продаж	1	2	1, 4, 6, 7	Взаимодействие с аудиторией, выявление знаний и представлений о современном состоянии организации
5. Современные программные системы для организации продаж. CRM системы и их классификация	1	2	1, 3, 4, 6	Взаимодействие с аудиторией, выявление знаний и представлений о современном состоянии рынков CRM систем
6. Бизнес-процессы в организации продаж. Обработка сделки	1	2	3, 7	Взаимодействие с аудиторией, выявление знаний и представлений о современном состоянии отслеживании поведения посетителей
7. Современные технологии для организации продаж через Интернет	1	2	1, 10	Взаимодействие с аудиторией, выявление знаний и представлений о теме лекции
8. Современные технологии для отслеживания эффективности рекламных кампаний	0	2	1, 10, 6, 7	

Таблица 3.2

Темы практических занятий	Активные формы, час.	Часы	Ссылки на результаты обучения	Учебная деятельность
Семестр: 5				
Дидактическая единица: Рынки программно- информационных продуктов и услуг;				
1. Расчет рентабельности ИТ-компаний	2	2	1	Практическое интерактивное занятие - расчет рентабельности ИТ-компаний
Дидактическая единица: Современные информационно-коммуникационные технологии для взаимодействия сотрудников в компании				
2. Коммуникации внутри компании с помощью сервиса Битрикс24	2	2	3, 5	Коммуникации внутри компании с помощью сервиса Битрикс24
3. Постановка задач и организация контроля над выполнением поручений с помощью Битрикс24	2	2	3, 5	Постановка задач и организация контроля над выполнением поручений с помощью Битрикс24
Дидактическая единица: Организация продаж				
4. Использование CRM для организации продаж на примере CRM Битрикс24	4	4	4, 5, 6	Использование CRM для организации продаж на примере CRM Битрикс24

5. Использование веб-сайта для организации продаж. Учет и контроль посещаемости и эффективности веб-сайта	2	2	1, 10, 7, 9	Использование веб-сайта для организации продаж. Учет и контроль посещаемости и эффективности веб-сайта
6. Проектирование веб сайта, интернет-магазина	4	4	1, 10, 3, 5, 7, 9	Проектирование веб сайта, интернет-магазина
7. Использование бизнес-процессов при организации продаж на примере бизнес-процессов сервиса Битрикс24	2	2	1, 10, 3, 4, 5, 6	Использование бизнес-процессов при организации продаж на примере бизнес-процессов сервиса Битрикс24

Таблица 3.3

Темы для самостоятельного изучения	Активные формы, час.	Часы	Ссылки на результаты обучения	Учебная деятельность
Семестр: 5				
Дидактическая единица: Рынки программно- информационных продуктов и услуг;				
1. Изучение рынка разработки сайтов Новосибирска	0	10	1, 2	Изучение рынка разработки сайтов Новосибирска
Дидактическая единица: Организация продаж				
9. Анализ организации продаж на рынке веб-студий	0	20	1, 10, 2, 4, 6, 7	Анализ организации продаж на рынке веб-студий

4. Самостоятельная работа обучающегося

№	Виды самостоятельной работы	Ссылки на результаты обучения	Часы на выполнение	Часы на консультации
Семестр: 5				
1	Контрольные работы	1, 2	5	0
: Захарова Е. Я. Информационный бизнес [Электронный ресурс] : учебно-методическое пособие / Е. Я. Захарова ; Новосиб. гос. техн. ун-т. - Новосибирск, [2011]. - Режим доступа: http://ciu.nstu.ru/fulltext/unofficial/2012/lib_1392_1327038836.doc . - Загл. с экрана. Петров Р. В. Методические указания по курсу «Современные технологии разработки веб-приложений» [Электронный ресурс] : учебно-методическое пособие / Р. В. Петров, Д. В. Вагин ; Новосиб. гос. техн. ун-т. - Новосибирск, [2013]. - Режим доступа: http://elibrary.nstu.ru/source?bib_id=vtls000180107 . - Загл. с экрана.				
2	РГЗ	1, 2	10	3
: Захарова Е. Я. Информационный бизнес [Электронный ресурс] : учебно-методическое пособие / Е. Я. Захарова ; Новосиб. гос. техн. ун-т. - Новосибирск, [2011]. - Режим доступа: http://ciu.nstu.ru/fulltext/unofficial/2012/lib_1392_1327038836.doc . - Загл. с экрана. Петров Р. В. Методические указания по курсу «Современные технологии разработки веб-приложений» [Электронный ресурс] : учебно-методическое пособие / Р. В. Петров, Д. В. Вагин ; Новосиб. гос. техн. ун-т. - Новосибирск, [2013]. - Режим доступа: http://elibrary.nstu.ru/source?bib_id=vtls000180107 . - Загл. с экрана.				
3	Подготовка к занятиям	1, 2	0	0
: Петров Р. В. Методические указания по курсу «Современные технологии разработки веб-приложений» [Электронный ресурс] : учебно-методическое пособие / Р. В. Петров, Д. В. Вагин ; Новосиб. гос. техн. ун-т. - Новосибирск, [2013]. - Режим доступа: http://elibrary.nstu.ru/source?bib_id=vtls000180107 . - Загл. с экрана.				
4	Подготовка к аттестации	2, 3, 6, 7	18	4

: Захарова Е. Я. Информационный бизнес [Электронный ресурс] : учебно-методическое пособие / Е. Я. Захарова ; Новосиб. гос. техн. ун-т. - Новосибирск, [2011]. - Режим доступа: http://ciu.nstu.ru/fulltext/unofficial/2012/lib_1392_1327038836.doc. - Загл. с экрана. Петров Р. В. Методические указания по курсу «Современные технологии разработки веб-приложений» [Электронный ресурс] : учебно-методическое пособие / Р. В. Петров, Д. В. Вагин ; Новосиб. гос. техн. ун-т. - Новосибирск, [2013]. - Режим доступа: http://elibrary.nstu.ru/source?bib_id=vtls000180107. - Загл. с экрана.

5	Самостоятельное изучение теоретического материала	1, 10, 2, 4, 6, 7	30	0
Студент изучает темы, приведенные в таблице 3.3 : Захарова Е. Я. Информационный бизнес [Электронный ресурс] : учебно-методическое пособие / Е. Я. Захарова ; Новосиб. гос. техн. ун-т. - Новосибирск, [2011]. - Режим доступа: http://ciu.nstu.ru/fulltext/unofficial/2012/lib_1392_1327038836.doc . - Загл. с экрана. Петров Р. В. Методические указания по курсу «Современные технологии разработки веб-приложений» [Электронный ресурс] : учебно-методическое пособие / Р. В. Петров, Д. В. Вагин ; Новосиб. гос. техн. ун-т. - Новосибирск, [2013]. - Режим доступа: http://elibrary.nstu.ru/source?bib_id=vtls000180107 . - Загл. с экрана.				

5. Технология обучения

Для организации и контроля самостоятельной работы обучающихся, а также проведения консультаций применяются информационно-коммуникационные технологии (табл. 5.1).

Таблица 5.1

Деятельность	Информационно-коммуникационные технологии
Информирование	e-mail; Личный типовой сайт
Консультирование	e-mail; Личный типовой сайт; Социальные сети
Контроль	e-mail; Портал НГТУ
Размещение учебных материалов	Личный типовой сайт; Портал НГТУ; Социальные сети; Среда электронного обучения НГТУ; ЭБС

Таблица 5.2

Активные и интерактивные формы проведения занятий

№	Наименование активных форм
1	Деловая игра
Краткое описание применения: Создание сайта	
2	Лекция в форме дискуссии
Краткое описание применения: Лекции в форме дискуссии	
3	Тренинг
Краткое описание применения: Обучение работе с продажами в CRM системе	

6. Правила аттестации обучающихся по учебной дисциплине

Для аттестации обучающихся по дисциплине используется балльно-рейтинговая система (БРС), позволяющая выставять оценки по традиционной шкале и 15-уровневой ECTS. Краткая информация о БРС приведена в табл. 6.1.

Таблица 6.1

Оцениваемые виды деятельности обучающихся	Мин. балл	Максимальный балл
Семестр: 5		
<i>Подготовка к занятиям:</i>	0	20
Контролирующие материалы (список вопросов) приводятся в "Петров Р. В. Методические указания по курсу «Современные технологии разработки веб-приложений» [Электронный ресурс] : учебно-методическое пособие / Р. В. Петров, Д. В. Вагин ; Новосиб. гос. техн. ун-т. - Новосибирск, [2013]. - Режим доступа: http://elibrary.nstu.ru/source?bib_id=vtls000180107 . - Загл. с экрана."		
<i>Самостоятельное изучение теоретического материала:</i>	0	10
<i>Лекция:</i>	0	10
<i>Практические занятия:</i>	0	10
Контролирующие материалы (список вопросов) приводятся в "Петров Р. В. Методические указания по курсу «Современные технологии разработки веб-приложений» [Электронный ресурс] : учебно-методическое пособие / Р. В. Петров, Д. В. Вагин ; Новосиб. гос. техн. ун-т. - Новосибирск, [2013]. - Режим доступа: http://elibrary.nstu.ru/source?bib_id=vtls000180107 . - Загл. с экрана."		
<i>Контрольные работы:</i>	0	10
Контролирующие материалы (список вопросов) приводятся в "Петров Р. В. Методические указания по курсу «Современные технологии разработки веб-приложений» [Электронный ресурс] : учебно-методическое пособие / Р. В. Петров, Д. В. Вагин ; Новосиб. гос. техн. ун-т. - Новосибирск, [2013]. - Режим доступа: http://elibrary.nstu.ru/source?bib_id=vtls000180107 . - Загл. с экрана."		
<i>РГЗ:</i>	0	20
Контролирующие материалы (список вопросов) приводятся в "Петров Р. В. Методические указания по курсу «Современные технологии разработки веб-приложений» [Электронный ресурс] : учебно-методическое пособие / Р. В. Петров, Д. В. Вагин ; Новосиб. гос. техн. ун-т. - Новосибирск, [2013]. - Режим доступа: http://elibrary.nstu.ru/source?bib_id=vtls000180107 . - Загл. с экрана."		
<i>Зачет:</i>	8	20
Контролирующие материалы (список вопросов) приводятся в "Петров Р. В. Методические указания по курсу «Современные технологии разработки веб-приложений» [Электронный ресурс] : учебно-методическое пособие / Р. В. Петров, Д. В. Вагин ; Новосиб. гос. техн. ун-т. - Новосибирск, [2013]. - Режим доступа: http://elibrary.nstu.ru/source?bib_id=vtls000180107 . - Загл. с экрана."		

В таблице 6.2 представлено соответствие форм контроля заявляемым требованиям к результатам освоения дисциплины.

Таблица 6.2

Коды компетенций ФГОС	Результаты обучения	Формы контроля		
		Контр. раб.	Защита РГЗ	Зачет
ПК.15	у2. уметь эффективно реализовывать проекты электронного бизнеса с учетом мировых особенностей			+
ПК.6	у1. уметь оценить состояние и тенденции развития информационных технологий и информатики в современном обществе	+	+	+
	у3. уметь формулировать требования к создаваемым программным комплексам		+	+

Фонд оценочных средств по дисциплине представлен в приложении № 1 к рабочей программе.

7. Литература

Основная литература

1. Стребкова Л. Н. Основы предпринимательской деятельности : учебное пособие / Л. Н. Стребкова ; Новосиб. гос. техн. ун-т. - Новосибирск, 2014. - 111 с. : ил., табл.. - Режим доступа: http://elibrary.nstu.ru/source?bib_id=vtls000208815
2. Мамонова В. Г. Моделирование бизнес-процессов : учебное пособие / В. Г. Мамонова, Н. Д. Ганелина, Н. В. Мамонова ; Новосиб. гос. техн. ун-т. - Новосибирск, 2012. - 40, [2] с. : ил., табл.. - Режим доступа: http://elibrary.nstu.ru/source?bib_id=vtls000174847
3. Курчеева Г. И. Методическое обеспечение маркетинговых исследований новых продуктов : монография / Г. И. Курчеева, В. А. Хворостов ; Новосиб. гос. техн. ун-т. - Новосибирск, 2014. - 174 с. : ил.. - Режим доступа: http://elibrary.nstu.ru/source?bib_id=vtls000196348

4. Колочева В. В. Основы конкурентоспособности : учебное пособие / В. В. Колочева ; Новосиб. гос. техн. ун-т. - Новосибирск, 2016. - 70, [2] с. : ил., табл.. - Режим доступа: http://elibrary.nstu.ru/source?bib_id=vtls000233611

Дополнительная литература

1. Лямзин О. Л. Управление взаимоотношениями с клиентами : учебное пособие / О. Л. Лямзин ; Новосиб. гос. техн. ун-т. - Новосибирск, 2005. - 23 с. : ил.. - Режим доступа: http://elibrary.nstu.ru/source?bib_id=vtls000043531
2. Фокс Д. Как стать волшебником продаж. Правила привлечения и удержания клиентов : пер. с англ. / Джеффри Фокс. - М., 2008. - 169 с.

Интернет-ресурсы

1. Бизнес-информатика [Электронный ресурс] : научный журнал. - НИУ ВШЭ, 1993–2017. - Режим доступа: <https://bijournal.hse.ru/>. - Загл. с экрана.
2. ЭБС НГТУ : <http://elibrary.nstu.ru/>
3. ЭБС «Издательство Лань» : <https://e.lanbook.com/>
4. ЭБС IPRbooks : <http://www.iprbookshop.ru/>
5. ЭБС "Znaniium.com" : <http://znaniium.com/>
6. :

8. Методическое и программное обеспечение

8.1 Методическое обеспечение

1. Петров Р. В. Методические указания по курсу «Современные технологии разработки веб-приложений» [Электронный ресурс] : учебно-методическое пособие / Р. В. Петров, Д. В. Вагин ; Новосиб. гос. техн. ун-т. - Новосибирск, [2013]. - Режим доступа: http://elibrary.nstu.ru/source?bib_id=vtls000180107. - Загл. с экрана.
2. Захарова Е. Я. Информационный бизнес [Электронный ресурс] : учебно-методическое пособие / Е. Я. Захарова ; Новосиб. гос. техн. ун-т. - Новосибирск, [2011]. - Режим доступа: http://ciu.nstu.ru/fulltext/unofficial/2012/lib_1392_1327038836.doc. - Загл. с экрана.
3. Алетдинова А. А. Рынки информационно-коммуникационных технологий и организация продаж [Электронный ресурс] : электронный учебно-методический комплекс / А. А. Алетдинова ; Новосиб. гос. техн. ун-т. - Новосибирск, [2016]. - Режим доступа: http://elibrary.nstu.ru/source?bib_id=vtls000227519. - Загл. с экрана.

8.2 Специализированное программное обеспечение

- 1 Windows
- 2 Office

9. Материально-техническое обеспечение

Презентационное оборудование

№	Наименование	Назначение
1	Презентационное оборудование (мультимедиа-проектор, экран, компьютер для управления)	Сопровождение лекций

Компьютерный класс

№	Наименование	Назначение
1	Компьютерный класс (Компьютеры объединены в локальную сеть с выходом в Internet)	Проведение занятий

1. Обобщенная структура фонда оценочных средств учебной дисциплины

Обобщенная структура фонда оценочных средств по дисциплине Рынки информационно-коммуникационных технологий и организация продаж приведена в Таблице.

Таблица

Формируемые компетенции	Показатели сформированности компетенций (знания, умения, навыки)	Темы	Этапы оценки компетенций	
			Мероприятия текущего контроля (курсовой проект, РГЗ(Р) и др.)	Промежуточная аттестация (экзамен, зачет)
ПК.15/Пр умение проектировать архитектуру электронного предприятия	у2. уметь эффективно реализовывать проекты электронного бизнеса с учетом мировых особенностей	Анализ организации продаж на рынке веб-студий Бизнес-процессы в организации продаж. Обработка сделки Использование CRM для организации продаж на примере CRM Битрикс24 Использование бизнес-процессов при организации продаж на примере бизнес-процессов сервиса Битрикс24 Использование веб-сайта для организации продаж. Учет и контроль посещаемости и эффективности веб-сайта Организация продаж Постановка задач и организация контроля над выполнением поручений с помощью Битрикс24 Проектирование веб сайта, интернет-магазина	РГЗ, зачет	Зачет, вопросы 1-10
ПК.6/ОУ управление контентом предприятия и Интернет-ресурсов, процессами создания и использования информационных сервисов	у1. уметь оценить состояние и тенденции развития информационных технологий и информатики в современном обществе	Анализ организации продаж на рынке веб-студий Бизнес-процессы в организации продаж. Обработка сделки Изучение рынка разработки сайтов Новосибирска Использование бизнес-процессов при организации продаж на примере бизнес-процессов сервиса Битрикс24 Использование веб-сайта для организации продаж. Учет и контроль посещаемости и эффективности веб-сайта Коммуникации внутри компании с помощью сервиса Битрикс24 Организация продаж Основные понятия дисциплины "Рынки ИКТ и ОП". История развития технологий и рынков ИКТ. Постановка задач и организация контроля над выполнением поручений с помощью Битрикс24 Проектирование веб сайта, интернет-магазина Расчет рентабельности ИТ-компаний Современные информационно-коммуникационные	РГЗ, зачет	Зачет, вопросы 7-12

		технологии для взаимодействия сотрудников в компании. Инtranет-порталы. Современные программные системы для организации продаж. CRM системы и их классификация Современные технологии для организации продаж через Интернет Современные технологии для отслеживания эффективности рекламных кампаний Экономика ИТ-компаний. Специфика рынка труда на рынках ИКТ		
ПК.6/ОУ	у3. уметь формулировать требования к создаваемым программным комплексам	Анализ организации продаж на рынке веб-студий Использование CRM для организации продаж на примере CRM Битрикс24 Использование бизнес-процессов при организации продаж на примере бизнес-процессов сервиса Битрикс24 Организация продаж Проектирование веб сайта, интернет-магазина Современные программные системы для организации продаж. CRM системы и их классификация Современные технологии для организации продаж через Интернет Современные технологии для отслеживания эффективности рекламных кампаний Экономика ИТ-компаний. Специфика рынка труда на рынках ИКТ	РГЗ, зачет	Зачет, вопросы 13-20

2. Методика оценки этапов формирования компетенций в рамках дисциплины.

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в 5 семестре - в форме зачета, который направлен на оценку сформированности компетенций ПК.15/Пр, ПК.6/ОУ.

Зачет проводится в устной (письменной) форме, по билетам.

Кроме того, сформированность компетенций проверяется при проведении мероприятий текущего контроля, указанных в таблице раздела 1.

В 5 семестре обязательным этапом текущей аттестации являются расчетно-графическое задание (работа) (РГЗ(Р)), контрольная работа. Требования к выполнению РГЗ(Р), контрольной работы, состав и правила оценки сформулированы в паспорте РГЗ(Р), контрольной работы.

Общие правила выставления оценки по дисциплине определяются балльно-рейтинговой системой, приведенной в рабочей программе учебной дисциплины.

На основании приведенных далее критериев можно сделать общий вывод о сформированности компетенций ПК.15/Пр, ПК.6/ОУ, за которые отвечает дисциплина, на разных уровнях.

Общая характеристика уровней освоения компетенций.

Ниже порогового. Уровень выполнения работ не отвечает большинству основных требований, теоретическое содержание курса освоено частично, пробелы могут носить существенный характер,

необходимые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы не достаточно, большинство предусмотренных программой обучения учебных заданий не выполнены или выполнены с существенными ошибками.

Пороговый. Уровень выполнения работ отвечает большинству основных требований, 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 виды заданий выполнены с ошибками.

Базовый. Уровень выполнения работ отвечает всем основным требованиям, 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 из выполненных заданий, возможно, содержат ошибки.

Продвинутый. Уровень выполнения работ отвечает всем требованиям, 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.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Новосибирский государственный технический университет»

Кафедра экономической информатики

Паспорт зачета

по дисциплине «Рынки информационно-коммуникационных технологий и организация продаж», 5 семестр

1. Методика оценки

Зачет проводится в устной (письменной) форме, по билетам (тестам). Билет формируется по следующему правилу: первый вопрос выбирается из диапазона вопросов 1-10, второй вопрос из диапазона вопросов 11-20 (список вопросов приведен ниже). В ходе экзамена преподаватель вправе задавать студенту дополнительные вопросы из общего перечня (п. 4).

Форма билета для зачета

НОВОСИБИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
Факультет ФБ

Билет № _____

к зачету по дисциплине «Рынки информационно-коммуникационных технологий и организация продаж»

-
1. Вопрос 1
 2. Вопрос 2.

Утверждаю: зав. кафедрой _____ должность, ФИО
(подпись)
(дата)

2. Критерии оценки

- Ответ на экзаменационный билет (тест) считается **неудовлетворительным**, если студент при ответе на вопросы не дает определений основных понятий, не способен показать причинно-следственные связи явлений, оценка составляет __0__ баллов.

- Ответ на экзаменационный билет (тест) засчитывается на **пороговом** уровне, если студент при ответе на вопросы дает определение основных понятий, может показать причинно-следственные связи явлений, оценка составляет 10 баллов.
- Ответ на экзаменационный билет (тест) билет засчитывается на **базовом** уровне, если студент при ответе на вопросы формулирует основные понятия, законы, дает характеристику процессов, явлений, проводит анализ причин, условий, может представить качественные характеристики процессов, оценка составляет 15 баллов.
- Ответ на экзаменационный билет (тест) билет засчитывается на **продвинутом** уровне, если студент при ответе на вопросы проводит сравнительный анализ подходов, проводит комплексный анализ, выявляет проблемы, предлагает механизмы решения, способен представить количественные характеристики определенных процессов, приводит конкретные примеры из практики, оценка составляет 20 баллов.

3. Шкала оценки

В общей оценке по дисциплине экзаменационные баллы учитываются в соответствии с правилами балльно-рейтинговой системы, приведенными в рабочей программе дисциплины.

4. Вопросы к зачету по дисциплине «Рынки информационно-коммуникационных технологий и организация продаж»

1. Рынок ИКТ. Основные понятия.
2. История развития ИКТ.
3. Рынок труда ИКТ
4. Экономика ИТ компании.
5. Расчет рентабельности ИТ компании
6. Анализ рынка разработки сайтов в Новосибирске.
7. Интернет порталы: принципы разработки и классификация.
8. Коммуникации внутри компании.
9. Коммуникации ИТ компании с клиентами.
10. Организация продаж в ИТ компаниях.
11. CRM как средство коммуникации
12. Бизнес-процессы организации продаж
13. Комплекс документов на продаваемые продукты
14. Использование веб сайтов для организации продаж

15. Расчет затрат на ИТ продукцию.
16. Определение точки безубыточности ИТ продукта
17. Организация рекламы в ИТ компаниях
18. Оценки ИТ проектов как инвестиционных проектов.
19. Планирование выполнения ИТ проекта
20. Управление ИТ проектом.

Паспорт контрольной работы

по дисциплине «Рынки информационно-коммуникационных технологий и организация продаж», 5 семестр

1. Методика оценки

Контрольная работа выполняется на тему Разработка структурной модели сайта торговой фирмы.

Структура контрольной работы:

1. Описание продукта,
2. ВХОДЫ,
3. ВЫХОДЫ,
4. DFD-модель.

Выполняется письменно

2. Критерии оценки

Задание контрольной работы оценивается в соответствии с приведенными ниже критериями.

- Контрольная работа считается **невыполненной**, если не выполнены первые два элемента. Оценка составляет 0 баллов.
- Работа выполнена на **пороговом** уровне, если выполнены первые два элемента. Оценка составляет 5 балла.
- Работа выполнена на **базовом** уровне, если выполнены три элемента. Оценка составляет 7 баллов.
- Работа считается выполненной **на продвинутом** уровне, если выполнены все элементы. Оценка составляет 10 баллов.

2. Шкала оценки

В общей оценке по дисциплине баллы за контрольную работу учитываются в соответствии с правилами балльно-рейтинговой системы, приведенными в рабочей программе дисциплины.

Паспорт расчетно-графического задания (работы)

по дисциплине «Рынки информационно-коммуникационных технологий и организация продаж», 5 семестр

1. Методика оценки

В рамках расчетно-графического задания (работы) по дисциплине студенты должны рассчитать ИТ-проекта, оформить комплект документов на проект..

При выполнении расчетно-графического задания (работы) студенты должны провести анализ типовых проектов, выбрать и обосновать структуру проекта, выбрать программные средства проекта.

Обязательные структурные части РГЗ.

Введение

Анализ рынка по теме проекта

Документальное оформление проекта

Расчет стоимостных характеристик проекта

Оцениваемые позиции:

Анализ рынка

Комплект документов проекта

Экономическая оценка проекта

2. Критерии оценки

- Работа считается **не выполненной**, если выполнены не все части РГЗ(Р), отсутствует анализ объекта, диагностические признаки не обоснованы, аппаратные средства не выбраны или не соответствуют современным требованиям, оценка составляет __0__ баллов.
- Работа считается выполненной **на пороговом** уровне, если части РГЗ(Р) выполнены формально: анализ объекта выполнен без декомпозиции, диагностические признаки недостаточно обоснованы, аппаратные средства не соответствуют современным требованиям, оценка составляет __5__ баллов.
- Работа считается выполненной **на базовом** уровне, если анализ объекта выполнен в полном объеме, признаки и параметры диагностирования обоснованы, алгоритмы разработаны ,но не оптимизированы, аппаратные средства выбраны без достаточного обоснования, оценка составляет __10__ баллов.
- Работа считается выполненной **на продвинутом** уровне, если анализ объекта выполнен в полном объеме, признаки и параметры диагностирования обоснованы, алгоритмы разработаны и оптимизированы, выбор аппаратных средств обоснован, оценка составляет __20__ баллов.

3. Шкала оценки

В общей оценке по дисциплине баллы за РГЗ(Р) учитываются в соответствии с правилами балльно-рейтинговой системы, приведенными в рабочей программе дисциплины.

4. Примерный перечень тем РГЗ(Р)

Предметная область № 1: страховая медицинская компания.

Предметная область № 2: горно-металлургический комбинат.

Предметная область № 3: агентство недвижимости.

Предметная область № 4: фотоцентр.

Предметная область № 5: ателье.

Предметная область № 6: компания по разработке программных продуктов.

Предметная область № 7: кадровое агентство.

Предметная область № 8: строительная организация.

Предметная область № 9: ресторан.

Предметная область № 10: отдел вневедомственной охраны.

Предметная область № 11: обувная фабрика.

Предметная область № 12: мебельный центр.

Предметная область № 13: завод по производству напитков.

Предметная область № 14: компьютерная компания.

Предметная область № 15: лизинговая компания.

Предметная область № 16: компания по предоставлению телекоммуникационных услуг.

Предметная область № 17: управляющая компания ЖКХ.

Предметная область № 18: авиакомпания.

Предметная область № 19: автобаза.

Предметная область № 20: хлебопекарня.

Предметная область № 21: туроператор.

Предметная область № 22: студия звукозаписи.

Предметная область № 23: культурный центр.

Предметная область № 24: больница.

Предметная область № 25: автоцентр.

Предметная область № 26: компания по оказанию услуг кабельного телевидения.

Предметная область № 27: рыболовецкая компания.

Предметная область № 28: спортивный комплекс.

Предметная область № 29: гостиница.

Предметная область № 30: банк.