

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Юдина Светлана Валерьевна

Должность: Директор АФ КНИТУ-КАИ

Дата подписания: 24.03.2022 13:29:00

Уникальный программный ключ:

ee380433c1f82e02d4d5ce32f117158c7c34ed0ff4b383fc50075ff51c9c70790

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования «Казанский национальный исследовательский  
технический университет им. А.Н. Туполева-КАИ»

Альметьевский филиал



**УТВЕРЖДАЮ**

Директор филиала

С.В. Юдина

2021 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**

дисциплины (модуля)

**«Б1.О.24 Рынки информационно-коммуникационных технологий и  
организация продаж»**

Квалификация: **бакалавр**

Форма обучения: **очная, очно-заочная**

Направление подготовки: **38.03.05 Бизнес-информатика**

Направленность (профиль): **Информационные системы в цифровой  
экономике**

Альметьевск 2021 г.

Рабочая программа дисциплины (модуля) разработана в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.05 Бизнес-информатика, утвержденного приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от 29.07.2020 № 838

Разработчик (и):

Серикова Н.В., канд.экон.наук, доцент

(ФИО, ученая степень, ученое звание)







(подпись)

(ФИО, ученая степень, ученое звание)

(подпись)

Рабочая программа утверждена на заседании кафедры ЭМ протокол от «10» июня 2021г. № 11.

Заведующий кафедрой ЭМ, Н.В. Серикова, канд.экон.наук, доцент

Рабочая программа дисциплины (модуля)	Наименование подразделения	Дата	№ протокола	Подпись
ОДОБРЕНА	Кафедра, ответственная за ОП	10.06.21	№ 11	зав. кафедрой Н.В. Серикова <u></u> (подпись)
ОДОБРЕНА	Учебно-методическая комиссия АФ КНИТУ-КАИ	11.06.21	№ 3	председатель УМК Г.М. Муфаярова <u></u> (подпись)
СОГЛАСОВАНА	Научно-техническая библиотека АФ КНИТУ-КАИ	10.06.21	-	заведующая НТБ Г.А. Зиминая <u></u> (подпись)
СОГЛАСОВАНА	Учебно-методический отдел АФ КНИТУ-КАИ	10.06.21	-	заведующая УМО З.А. Ахтямова <u></u> (подпись)

# **1 ИСХОДНЫЕ ДАННЫЕ И КОНЕЧНЫЙ РЕЗУЛЬТАТ ИЗУЧЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

## **1.1 Цель изучения дисциплины (модуля)**

Основной целью изучения дисциплины (модуля) является формирование у обучающихся системных знаний о методах анализа высокотехнологических рынков, структуре рынка информационно-коммуникационных технологий, его основных участниках, основных тенденциях развития отдельных сегментов данного рынка, а также освоение теоретических основ ведения маркетинговой деятельности на рынке информационных продуктов.

## **1.2 Задачи дисциплины (модуля)**

Основными задачами дисциплины (модуля) являются:

- обобщение, систематизация и углубление знаний студентов в области информационных систем и технологий;
- рассмотрение и анализ особенностей управления ИС на различных этапах их жизненного цикла; стратегий внедрения и проблем эксплуатации и сопровождения ИС;
- выработка практических навыков выбора способа автоматизации конкретного предприятия, в частности выбора информационной системы для конкретных применений на основании анализа общих свойств, функциональных возможностей и особых требований.

## **1.3 Место дисциплины (модуля) в структуре ОП ВО**

Дисциплина относится к обязательной части Блока 1. Дисциплины (модули) образовательной программы.

## **1.4 Объем дисциплины (модуля) и виды учебной работы**

Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебной работы) и на самостоятельную работу обучающихся представлены в таблице 1.1

Таблица 1.1, а – Объем дисциплины (модуля) для очной формы обучения

Семестр	Общая трудоемкость дисциплины (модуля), в ЗЕ/час	Виды учебной работы, в т.ч. проводимые с использованием ЭО и ДОТ											
		<i>Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебной работы (аудиторная работа)</i>							<i>Самостоятельная работа обучающегося (внеаудиторная работа)</i>				
		Лекции/в т.ч. в форме практической подготовки	Лабораторные работы/в т.ч. в форме практической подготовки	Практические занятия/в т.ч. в форме практической подготовки	Курсовая работа (консультации, защита)	Курсовой проект (консультации, защита)	Консультации перед экзаменом	Контактная работа на промежуточной аттестации	Курсовая работа (подготовка)	Курсовой проект (подготовка)	Проработка учебного материала (самоподготовка)	Подготовка к промежуточной аттестации	Форма промежуточной аттестации
5	3 ЗЕ/108	16	–	16	–	–	–	0,1	–	–	75,9	–	Зачет
<b>Итого</b>	<b>3 ЗЕ/108</b>	<b>16</b>	<b>–</b>	<b>16</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>0,1</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>75,9</b>	<b>–</b>	

Таблица 1.1, б – Объем дисциплины (модуля) для очно-заочной формы обучения

Семестр	Общая трудоемкость дисциплины (модуля), в ЗЕ/час	Виды учебной работы, в т.ч. проводимые с использованием ЭО и ДОТ											
		<i>Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебной работы (аудиторная работа)</i>							<i>Самостоятельная работа обучающегося (внеаудиторная работа)</i>				
		Лекции/в т.ч. в форме практической подготовки	Лабораторные работы/в т.ч. в форме практической подготовки	Практические занятия/в т.ч. в форме практической подготовки	Курсовая работа (консультации, защита)	Курсовой проект (консультации, защита)	Консультации перед экзаменом	Контактная работа на промежуточной аттестации	Курсовая работа (подготовка)	Курсовой проект (подготовка)	Проработка учебного материала (самоподготовка)	Подготовка к промежуточной аттестации	Форма промежуточной аттестации
6	3 ЗЕ/108	12	–	16	–	–	–	0,1	–	–	79,9	–	Зачет
<b>Итого</b>	<b>3 ЗЕ/108</b>	<b>12</b>	<b>–</b>	<b>16</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>0,1</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>79,9</b>	<b>–</b>	

### 1.5 Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю)

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование компетенций, представленных в таблице 1.2.

Таблица 1.2 – Формируемые компетенции

Код компетенции	Наименование компетенции	Индикаторы достижения компетенций	Планируемые результаты обучения
ОПК-2	Способен проводить исследование и анализ рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий, выбирать рациональные решения для управления бизнесом;	ИД-1 <sub>ОПК-2</sub> . Выбирает решения в области информационных систем для управления бизнесом	Знает: современные информационные технологии и программные средства при решении задач профессиональной деятельности на рынке информационно-коммуникационных технологий и организации продаж Умеет: выбирать современные информационные технологии и программные средства, для рационального решения задач профессиональной деятельности на рынке информационно-коммуникационных технологий и организации продаж Владеет: навыками применения современных информационных технологий и программных средств, в том числе отечественного производства при решении задач профессиональной деятельности на рынке информационно-коммуникационных технологий и организации продаж
ОПК-2	Способен проводить исследование и анализ рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий, выбирать рациональные решения для управления бизнесом;	ИД-2 <sub>ОПК-2</sub> . Анализирует рынок информационно-коммуникационных технологий	Знает: основные методы сравнительного и системного анализа рынка ИКТ и организации продаж, методы сбора и обработки информации из различных источников Умеет: выбирать современные информационные технологии и программные средства для рационального решения задач предприятия, описывать целевые сегменты и проводить анализ рынка ИКТ-рынка и организации продаж Владеет: навыками выделения и выбора необходимых и наиболее эффективных для предприятия объектов целевых сегментов ИКТ-рынка и организации продаж
ОПК-2	Способен проводить исследование и анализ рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий, выбирать рациональные решения для управления бизнесом;	ИД-3 <sub>ОПК-2</sub> . Анализирует рынок информационных систем	Знает: принципы выделения целевых сегментов ИКТ рынка и организации продаж Умеет: проводить анализ рынка информационных систем, применять на практике методы сбора и обработки информации для решения задач ИКТ рынка и организации продаж Владеет: навыками выбора необходимых и наиболее эффективных для предприятия объектов рынка информационных систем и организации продаж
ПК-6	Способен формулировать задачи технологического исследования,	ИД-1 <sub>ПК-6</sub> Способен осуществлять анализ технологических исследований	Знает: методы проведения технологического исследования методы исследования Умеет: формулировать цель, задачи и составляющие технологического

	принимать участие в их координации, приеме и анализе их результатов		исследования Владеет: навыками формирования технического задания на проведение исследования и составления отчета
ПК-6	Способен формулировать задачи технологического исследования, принимать участие в их координации, приеме и анализе их результатов	ИД-2 ПК-6 Способен осуществлять расчеты и прогнозы расходов и доходов серии продукта и разрабатывать ценовую стратегию	Знает: подходы к формированию цены на IT-продукт и IT-услугу Умеет: разрабатывать ценовые стратегии в IT-сфере Владеет: навыками расчетов расходов и доходов при разработке IT-продукции
ПК-7	Способен осуществлять управление развитием продуктов на тактическом и стратегическом уровнях	ИД-1 ПК-7 Способен разрабатывать и реализовывать стратегические и тактические планы развития серии продуктов и осуществлять оценку их эффективности	Знает: методы исследования и анализа рынка ИС и ИКТ Умеет: аргументированно демонстрировать преимущества IT-продуктов Владеет: навыками разработки стратегии развития серии IT-продуктов и контроля ее осуществления

## 2 СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

### 2.1 Структура дисциплины (модуля)

Содержание дисциплины (модуля), структурированное по разделам, с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных работ приведены в таблице 2.1.

Таблица 2.1, а – Разделы дисциплины (модуля) и виды учебной работы (очная форма обучения)

Наименование разделов дисциплины (модуля)	Всего (час)	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебной работы (в час)			Индивидуальная контактная работа	Самостоятельная работа: проработка учебного материала (самоподготовка), выполнение курсовой работы/проекта, подготовка к ПА
		Лекции	Лабораторные работы	Практические занятия		
<b>Семестр 5</b>						
Раздел № 1. Рынок ИКТ и основные тренды его развития	35	5	–	5	–	25
Раздел № 2. Сегментирование рынка ИКТ и позиционирование компании	35	5	–	5	–	25
Раздел № 3. Продажи ИКТ-продуктов	37,9	6	–	6	–	25,9
Зачет	0,1	–	–	–	0,1	–
<b>Итого за 5 семестр</b>	<b>108</b>	<b>16</b>	<b>–</b>	<b>16</b>	<b>0,1</b>	<b>75,9</b>
<b>Итого по дисциплине</b>	<b>108</b>	<b>16</b>	<b>–</b>	<b>16</b>	<b>0,1</b>	<b>75,9</b>

Таблица 2.1, б – Разделы дисциплины (модуля) и виды учебной работы (очно-заочная форма обучения)

Наименование разделов дисциплины (модуля)	Всего (час)	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебной работы (в час)			Индивидуальная контактная работа	Самостоятельная работа: проработка учебного материала (самоподготовка), выполнение курсовой работы/проекта, подготовка к ПА
		Лекции	Лабораторные работы	Практические занятия		
<b>Семестр 6</b>						
Раздел № 1. Рынок ИКТ и основные тренды его развития	35	4	–	5	–	26
Раздел № 2. Сегментирование рынка ИКТ и позиционирование компании	35	4	–	5	–	26
Раздел № 3. Продажи ИКТ-продуктов	37,9	4	–	6	–	27,9

Зачет	0,1	–	–	–	0,1	–
<b>Итого за 6 семестр</b>	<b>108</b>	<b>12</b>	<b>–</b>	<b>16</b>	<b>0,1</b>	<b>79,9</b>
<b>Итого по дисциплине</b>	<b>108</b>	<b>12</b>	<b>–</b>	<b>16</b>	<b>0,1</b>	<b>79,9</b>

## 2.2 Содержание разделов дисциплины (модуля)

### Раздел № 1. Рынок ИКТ и основные тренды его развития

**Тема 1.1** Мировые тенденции развития рынка информационно-коммуникационных технологий

Рынок горизонтальных и вертикальных бизнес-предложений. Характеристика рынков системной интеграции и IT-услуг. Состояние рынка аппаратных средств. Функции и средства Интернета для взаимодействия с покупателями на рынке информационно-коммуникационных технологий

**Тема 1.2** Показатели привлекательности рынка инфокоммуникационных технологий

Понятие «привлекательность рынка». Расчет показателей привлекательности рынка информационно-коммуникационных технологий. Методы оценки емкости рынка информационно-коммуникационных технологий. Индексные и матричные методы привлекательности рынка информационно-коммуникационных технологий.

**Тема 1.3** Маркетинговые исследования рынков ИКТ

Классификация методов исследования рынка. Особенности ИКТ в Интернет-среде. Методы прогнозирования развития рынков ИКТ.

### Раздел № 2. Сегментирование рынка ИКТ и позиционирование компании

**Тема 2.1** Задачи сегментирования рынка сбыта ИКТ-продуктов и услуг. Критерии сегментирования рынков B2B и B2C. Стратегии позиционирования компании на рынке ИКТ.

**Тема 2.2** Формирование ИКТ-продукта как объекта продаж

Мультиатрибутивная модель ИКТ-продукта. Понятие жизненного цикла ИКТ-продукта. Ценовая политика и потребительская ценность ИКТ-продукта. Анализ конкурентоспособности ИКТ-продукта.



### **Раздел № 3. Продажи ИКТ-продуктов**

#### **Тема 3.1** Методы и организация продаж ИКТ-продуктов

Понятия и определения в сфере продаж ИКТ-продуктов. Методы продаж на рынке ИКТ. Инструменты и стратегии продвижения продуктов компании на рынке ИКТ. Основные типы организационных структур отдела продаж ИКТ-продуктов. Организация коммуникаций с клиентами с помощью CRM-системы. Принципы развития партнерских отношений с клиентами.

#### Тема 3.2 Организация стратегических продаж ИКТ-продуктов.

Понятие и виды стратегических продаж. Бизнес-модель стратегических продаж. Разработка стратегии и тактики переговоров. Техника ведения переговоров с потенциальным клиентом. Использование нейролингвистического программирования в переговорах.

#### Тема 3.3 Организация продаж ИКТ-продуктов через интернет.

Формы взаимодействия рыночных субъектов в интернет-среде. Бизнес-модели интернет-магазинов по продаже компьютерной техники, программного обеспечения и цифрового контента. Современные стратегии взаимодействия с потребителями с использованием Интернета.

#### Тема 3.4 Оценка эффективности работы отдела продаж ИТ-компании

Финансовые и нефинансовые показатели работы отдела продаж. Оценка эффективности работы менеджеров по продажам по ключевым показателям эффективности. Ключевые показатели эффективности интернет-магазина. Оценка эффективности реализации проекта при продаже ИТ-решений.

### **2.3 Курсовая работа (курсовой проект)**

Не предусмотрен(а) учебным планом.

### 3 ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ И МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

#### 3.1 Содержание оценочных материалов и их соответствие запланированным результатам обучения

Текущий контроль успеваемости обеспечивает оценивание хода освоения дисциплины (модуля). Перечень оценочных средств текущего контроля представлен в таблице 3.1.

Таблица 3.1 – Оценочные средства текущего контроля

Виды учебных занятий	Наименование оценочного средства текущего контроля	Код и индикатор достижения компетенции
Лекции	Тестовые задания текущего контроля по разделам дисциплины	ИД-1 <sub>опк-2</sub> ИД-2 <sub>опк-2</sub> ИД-3 <sub>опк-2</sub> ИД-1 <sub>пк-6</sub> ИД-2 <sub>пк-6</sub> ИД-1 <sub>пк-7</sub>
Практические занятия	Вопросы для подготовки к практическим занятиям	ИД-1 <sub>опк-2</sub> ИД-2 <sub>опк-2</sub> ИД-3 <sub>опк-2</sub> ИД-1 <sub>пк-6</sub> ИД-2 <sub>пк-6</sub> ИД-1 <sub>пк-7</sub>
Самостоятельная работа	Вопросы для самоподготовки	ИД-1 <sub>опк-2</sub> ИД-2 <sub>опк-2</sub> ИД-3 <sub>опк-2</sub> ИД-1 <sub>пк-6</sub> ИД-2 <sub>пк-6</sub> ИД-1 <sub>пк-7</sub>

Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующие процесс формирования компетенций в ходе освоения образовательной программы.

Примеры тестовых заданий текущего контроля:

#### 1. Отрасль ИТ

1) часть экономики, в которой добавленная стоимость образуется в результате разработки, поставки, сопровождения и эксплуатации ИТ (без средств телекоммуникаций и информационных ресурсов)

2) деятельность юридических и физических лиц, включающая в себя оказание услуг по поддержке продуктов ИТ, оказание профессиональных ИТ-услуг и услуг аутсорсинга

3) информационные системы и процедуры, связанные с изучением, проектированием, разработкой, внедрением, поддержкой и управлением информационными системами

2. Какой сегмент рынка не включает в себя ИТ-отрасль?

1) Аппаратно-техническое обеспечение

2) Программное обеспечение

3) Коммуникационное обеспечение

4) ИТ-услуги

3. Рынок информационно-коммуникационных технологий – это:

а) система экономических отношений между субъектами, которые предлагают вычислительную технику, средства коммуникаций, программное обеспечение и их покупателями;

б) система соответствия спроса и предложения,

в) совокупность программно-технических средств, информационных продуктов и услуг для создания и модификации ИС;

г) все ответы верны.

4. Для формирования рынка ИКТ необходимо:

а) проводить мониторинг численности экономически активного населения;

б) проводить маркетинговые исследования информации, вычислительной и коммуникационной техники;

в) проводить анализ видов программно-технических средств, информационных продуктов и услуг для

создания и модификации ИС;

г) все ответы верны.

5. Выберите верный ответ. Экономическая система...

1) конкретный набор структур и механизмов

2) конкретный набор институциональных структур и механизмов

3) конкретный набор институциональных структур и координирующих механизмов

4) конкретный набор обществ

6. Фактор ценообразования на ИТ-товары, учитывающий уровень доходов населения:

- 1) состояние финансовой системы;
- 2) потребители;
- 3) издержки производства и реализации продукции;
- 4) спрос на продукцию.

7. Покупатели, проявляющие большой интерес к ИТ-товарам, при выборе покупки к ценам, качеству,

ассортименту предлагаемых товаров:

- 1) персонифицированные покупатели;
- 2) экономные покупатели;
- 3) этичные покупатели;
- 4) апатичные покупатели.

8. Метод ценообразования ИТ-товара, исходящий из возможностей и желаний покупателей:

- 1) на основе издержек производства;
- 2) с ориентацией на конкуренцию;
- 3) с ориентацией на спрос;
- 4) с ориентацией на равновесие издержек и состояния рынка.

9. Составляющая цены ИТ-продукции:

- 1) себестоимость;
- 2) рентабельность;
- 3) затраты на оплату труда;
- 4) все выше перечисленное.

10. Метод ценообразования ИТ-товара, отталкивающийся от ожидаемых ценовых предложений конкурентов:

- 1) метод «себестоимость плюс надбавка»;
- 2) метод ценообразования на основе безубыточности;
- 3) установление цен на основе закрытых торгов;
- 4) ценообразование на основе уровня текущих цен.

Примеры вопросов для подготовки к практическим занятиям, семинарам:

1. Становление и развитие информационных технологий экономики.
2. Рынок информации и использование ИТ-технологий

3. Основные источники данных и информации, различных материалов, отчетов и прогнозов по рынку ИТ.
4. Организация бизнеса на информационном рынке
5. Изучение рынка с помощью мотивации потребителей.
6. Тенденции потребительского ИТ-рынка
7. Современное состояние и проблемы российского рынка информационных услуг.
8. Развитие рынка информационных услуг и его современное состояние.
9. Крупнейшие аналитические компании по рынку ИТ, их методы анализа (Gartner, IDC).
10. Мировой рынок CRM-систем: глобальные тенденции.

Примеры вопросов для самоподготовки:

1. Нормативно-правовые основы организации процесса продаж в области ИТ-бизнеса
2. Правовые основы организации процесса продаж в области ИТ-бизнеса.
3. Информационное общество.
4. Определение индекса информационной экономики общества.
5. Навыки и приемы эффективных продавцов.
6. Подготовка коммерческого предложения.
7. Критерии подбора специалистов в отделы продаж.
8. Основные компетенции специалиста для продажи решений в области ИТ.
9. Стратегии выхода ИТ-компании на рынок.
10. АИТ для поддержки функций управления. Обзор ИТ планирования и анализа инвестиционных проектов.

### **3.2 Содержание оценочных материалов промежуточной аттестации**

Промежуточная аттестация обеспечивает оценивание промежуточных результатов обучения по дисциплине (модулю).

Для оценки степени сформированности компетенций используются оценочные материалы, включающие тестовые задания и контрольные (экзаменационные) вопросы.

Примеры тестовых заданий промежуточной аттестации:

1. Являются ли новые информационные технологии товаром?  
1) да;

- 2) нет;
- 3) частично.

2. Назовите особенности информационного продукта как товара (2 и более вариантов):

- 1) Информация не исчезает при потреблении
- 2) Потребление Информации не может быть адресной
- 3) Потребление Информации может быть адресной
- 4) Информация со временем подвергается «моральному износу»
- 5) Информация в общественном пользовании подвергается цензуре

3. Является ли повышение уровня информационной безопасности стимулом для развития рынка ИКТ?

- 1) да;
- 2) нет;
- 3) частично.

4. Бизнес-план составляется в целях:

1) эффективного управления и планирования бизнеса и является одним из основных инструментов

управления предприятием, определяющих эффективность его деятельности.

2) эффективного управления работой отдела маркетинга предприятия.

3) эффективного планирования деятельности обслуживающего персонала организации и является одним из основных инструментов управления предприятием.

4) эффективного планирования товародвижения на складе торгового предприятия.

5. Все страны мира на рынке ИТ относят к одной из 4-х групп информационного общества. К какой группе стран относится Россия?

- 1) Первая группа (имеют сильные позиции на рынке)
- 2) Вторая группа (стабильно продвигаются на рынке)
- 3) Третья группа (неравномерно продвигаются на рынке)
- 4) Четвертая группа (слабо продвигаются на рынке)

6. Система для разработки и оценки инвестиционных проектов - это:

- 1) ProjectExpert
- 2) Бизнес - план

3) БЭСТ - Маркетинг

4) БЭСТ – Финансы

7. К информационным аналитическим системам не относят:

1) системы финансового анализа, информационные технологии планирования и анализа проекта маркетинга

2) системы бизнес планирования и прогнозирования

3) системы финансового анализа, бизнес планирования, моделирования

4) верны 1,2

5) бухгалтерские информационные системы

8. Фактор ценообразования на ИТ-товары, учитывающий уровень доходов населения:

1) состояние финансовой системы;

2) потребители;

3) издержки производства и реализации продукции;

4) спрос на продукцию.

9. Покупатели, проявляющие большой интерес к ИТ-товарам, при выборе покупки к ценам, качеству,

ассортименту предлагаемых товаров:

1) персонифицированные покупатели;

2) экономные покупатели;

3) этичные покупатели;

4) апатичные покупатели.

10. Метод ценообразования ИТ-товара, исходящий из возможностей и желаний покупателей:

1) на основе издержек производства;

2) с ориентацией на конкуренцию;

3) с ориентацией на спрос;

4) с ориентацией на равновесие издержек и состояния рынка.

Примеры вопросов для зачета:

1. Понятие информации и ее виды.

2. Информационный контур предприятия.

3. Информационная система

4. Экономическая информация

5. Информационный бизнес
6. Понятие информационных технологий
7. Этапы развития информационных технологий
8. Тенденции развития информационно-коммуникационных технологий
9. Типы информационных технологий
10. Понятие и история формирования рынка ИКТ
11. Структура рынка информационно-коммуникационных технологий
12. Основные сектора рынка ИКТ
13. Барьеры, препятствующие развитию рынка информационно-коммуникационных технологий
14. Информационный рынок России

Полный комплект материалов (текущего и промежуточного контроля), необходимых для оценивания результатов освоения дисциплины (модуля), хранится на кафедре-разработчике в бумажном или электронном виде.

### 3.3 Оценка успеваемости обучающихся

Текущий контроль успеваемости и промежуточная аттестация по дисциплине (модулю) осуществляются в соответствии с балльно-рейтинговой системой по 100-балльной шкале. Балльные оценки для контрольных мероприятий представлены в таблице 3.2. Пересчет суммы баллов в традиционную оценку представлен в таблице 3.3.

Таблица 3.2 – Балльные оценки для контрольных мероприятий

Наименование контрольного мероприятия	Максимальный балл за 1 аттестацию	Максимальный балл за 2 аттестацию	Максимальный балл за 3 аттестацию	Всего за семестр
5 семестр				
Тестирование	8	8	10	26
Отчет по практическому занятию	7	7	10	24
Итого (максимум за период)	15	15	20	50
Зачет	–	–	–	50
Итого	–	–	–	100

Таблица 3.3. Шкала оценки на промежуточной аттестации

Выражение в баллах	Словесное выражение при форме промежуточной аттестации - зачет	Словесное выражение при форме промежуточной аттестации – экзамен
от 86 до 100	Зачтено	Отлично
от 71 до 85	Зачтено	Хорошо
от 51 до 70	Зачтено	Удовлетворительно
до 51	Не зачтено	Не удовлетворительно



## **4 ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

### **4.1 Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины (модуля)**

#### **4.1.1 Основная литература**

1. Наумов, В. Н. Рынки информационно-коммуникационных технологий и организация продаж: учебник / В. Н. Наумов. — Москва: ИНФРА-М, 2021. — 404 с. <https://znanium.com/read?id=362123>

2. Дятлов, С. А. Информационно-сетевая экономика: структура, динамика, регулирование: монография / С.А. Дятлов, В.П. Марьяненко, Т.А. Селищева. — Москва: ИНФРА-М, 2020. — 414 с. <https://znanium.com/read?id=344434>

#### **4.1.2 Дополнительная литература**

1. Шишов, О. В. Современные технологии и технические средства информатизации: учебник / О.В. Шишов. — Москва: ИНФРА-М, 2021. — 462 с. <https://znanium.com/read?id=367931>

#### **4.1.3 Методические материалы**

– Методические указания к выполнению практических работ по дисциплине «Рынки информационно-коммуникационных технологий и организация продаж»;

– Методические указания по самостоятельной работе;

– Рынки информационно-коммуникационных технологий и организация продаж [Электронный курс] Доступ по логину и паролю. URL: <https://bb.kai.ru:8443/>.

#### **4.1.4 Перечень информационных технологий и электронных ресурсов, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю)**

Организовано взаимодействие обучающегося и преподавателя с использованием электронной информационно-образовательной среды КНИТУ-КАИ.

1. Рынки информационно-коммуникационных технологий и организация продаж [Электронный курс] Доступ по логину и паролю. URL: <https://bb.kai.ru:8443/>

#### 4.1.5 Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», профессиональных баз данных, информационно-справочных систем, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю)

1. Электронно-библиотечная система учебной и научной литературы «Издательство Лань». URL: <http://e.lanbook.com/>

2. Электронно-библиотечная система учебной и научной литературы «Знаниум». URL: <http://znanium.com/>.

3. Электронно-библиотечная система учебной и научной литературы «Юрайт». URL: <https://www.urait.ru/>

4. Научно-техническая библиотека КНИТУ-КАИ. URL: <https://elibs.kai.ru/>

#### 4.2 Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля) и требуемое программное обеспечение

Описание материально-технической базы и программного обеспечения, необходимого для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю) приведено соответственно в таблицах 4.1 и 4.2.

Таблица 4.1 – Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля)

Наименование вида учебной работы	Наименование учебной аудитории, специализированной лаборатории	Перечень необходимого оборудования и технических средств обучения
Лекционные занятия	Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа №203	- комплект учебной мебели; - специальный комплекс технических средств для учебной аудитории в составе: мультимедийный проектор, интерактивный монитор, документ-камера, акустическая система, лекционный шкаф; - настенный экран; - персональный компьютер
Практические занятия	Учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа №211	- комплект учебной мебели; - мультимедиа-проектор; - настенный экран; - ноутбук
Самостоятельная работа	Помещение для самостоятельной работы №104	- комплект учебной мебели; - мультимедиа-проектор; - настенный экран; - плакаты, стенды; - компьютерная техника с возможностью подключения к информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» и

		обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду КНИТУ-КАИ
	Читальный зал научно-технической библиотеки	- комплект учебной мебели; - компьютерная техника с возможностью подключения к информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду КНИТУ-КАИ

Таблица 4.2 – Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение, в том числе отечественного производства, используемое при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю)

№ п/п	Наименование программного обеспечения	Производитель	Способ распространения (лицензионное или свободно распространяемое)
1	Blackboard	Blackboard	Лицензионное
2	Microsoft Windows 7 или Microsoft Windows 10 (в зависимости от конфигурации компьютера),	Microsoft	Лицензионное
3	Microsoft Office 2010 или Microsoft Office 2013 (в зависимости от конфигурации компьютера),	Microsoft	Лицензионное
4	Kaspersky Endpoint Security 10 for Windows	Лаборатория Касперского	Лицензионное
5	Справочная правовая система «КонсультантПлюс»	КонсультантПлюс	Лицензионное
6	Справочная правовая система «Техэксперт»	Техэксперт	Лицензионное

## **5 ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ И ИНВАЛИДОВ**

Обучение по дисциплине (модулю) обучающихся с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов осуществляется с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся.

Обучение лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов организуется как совместно с другими обучающимися, так и в отдельных группах.

Для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов предусмотрены дополнительные оценочные материалы, перечень которых указан в таблице 5.1.

Таблица 5.1 – Дополнительные материалы оценивания для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов

Категории обучающихся	Виды дополнительных оценочных материалов	Формы контроля и оценки результатов обучения
С нарушениями слуха	Тесты, контрольные работы, письменные самостоятельные работы, вопросы к промежуточной аттестации	Преимущественно письменная проверка
С нарушениями зрения	Устный опрос по терминам, собеседование по вопросам к промежуточной аттестации	Преимущественно устная проверка (индивидуально)
С нарушениями опорно-двигательного аппарата	Решение дистанционных тестов, контрольные работы, письменные самостоятельные работы, вопросы к промежуточной аттестации	Преимущественно дистанционными методами

Для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов предусматривается доступная форма предоставления заданий оценочных средств, например:

- в печатной форме;
- в печатной форме с увеличенным шрифтом;
- в форме электронного документа;
- методом чтения задания вслух;

Лицам с ограниченными возможностями здоровья и инвалидам увеличивается время на подготовку ответов на контрольные вопросы. Для таких обучающихся предусматривается доступная форма предоставления ответов на задания, а именно:

- письменно на бумаге;
- набор ответов на компьютере;

- набор ответов с использованием услуг ассистента;
- представление ответов устно.

При необходимости для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов процедура оценивания результатов обучения может проводиться в несколько этапов.

Учебно-методические материалы для самостоятельной и аудиторной работы обучающихся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов предоставляются в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации.

Освоение дисциплины (модуля) лицами с ограниченными возможностями здоровья и инвалидами осуществляется с использованием средств обучения общего и специального назначения.

## ЛИСТ РЕГИСТРАЦИИ ИЗМЕНЕНИЙ

Изменения, вносимые в рабочую программу дисциплины (модуля)

№ п/п	№ раздела внесения изменений	Дата внесения изменений	Содержание изменений	«Согласовано» заведующий кафедрой, реализующей дисциплину (модуль)