

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего
образования
"САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
АЭРОКОСМИЧЕСКОГО ПРИБОРОСТРОЕНИЯ"

Кафедра № 82

УТВЕРЖДАЮ

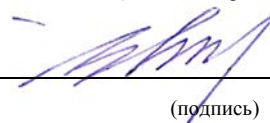
Руководитель направления

проф., д.т.н., проф.

(должность, уч. степень, звание)

А.П. Ястребов

(инициалы, фамилия)



(подпись)

« 24 » июня 2021 г


РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

«Рынки ИКТ и организация продаж»
(Наименование дисциплины)

Код направления подготовки/ специальности	38.03.05
Наименование направления подготовки/ специальности	Бизнес-информатика
Наименование направленности	Управление информационными ресурсами
Форма обучения	очно-заочная

Лист согласования рабочей программы дисциплины

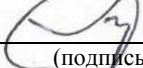
Программу составил (а)

<hr/>		17.05.2021	<hr/>	О.М. Поляков
(должность, уч. степень, звание)	(подпись, дата)			(инициалы, фамилия)


Программа одобрена на заседании кафедры № 82

« 19 » мая _____ 2021 __ г, протокол № 10 _____


Заведующий кафедрой № 82

<hr/>		19.05.2021	<hr/>	А.С. Будагов
д.э.н., доц. (уч. степень, звание)	(подпись, дата)			(инициалы, фамилия)

Ответственный за ОП ВО 38.03.05(01)

<hr/>		19.05.2021	<hr/>	Л.В. Рудакова
доц., к.э.н., доц. (должность, уч. степень, звание)	(подпись, дата)			(инициалы, фамилия)

Заместитель директора института №8 по методической работе

<hr/>		19.05.2021	<hr/>	Л.Г. Фетисова
доц., к.э.н., доц. (должность, уч. степень, звание)	(подпись, дата)			(инициалы, фамилия)

Аннотация

Дисциплина «Рынки ИКТ и организация продаж» входит в образовательную программу высшего образования по направлению подготовки/ специальности 38.03.05 «Бизнес-информатика» направленности «Управление информационными ресурсами». Дисциплина реализуется кафедрой «№82».

Дисциплина нацелена на формирование у выпускника следующих компетенций:

ОПК-5 «Способен организовывать взаимодействие с клиентами и партнерами в процессе решения задач управления жизненным циклом информационных систем и информационно-коммуникационных технологий»

ПК-4 «Способен подготовить отчетность по веб-сайту»

Содержание дисциплины охватывает круг вопросов, связанных с маркетингом в области информационно-коммуникационных технологий, с анализом рынка высокотехнологичных продуктов и услуг, построением коммуникаций между создателями, поставщиками и потребителями высокотехнологичных продуктов и услуг.

Преподавание дисциплины предусматривает следующие формы организации учебного процесса: лекции, практические занятия, самостоятельная работа обучающегося.

Программой дисциплины предусмотрены следующие виды контроля: текущий контроль успеваемости, промежуточная аттестация в форме экзамена.

Общая трудоемкость освоения дисциплины составляет 3 зачетных единицы, 108 часов.

Язык обучения по дисциплине «русский»

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине

1.1. Цели преподавания дисциплины:

формирование у студентов системных знаний о методах анализа высокотехнологических рынков, о структуре рынка ИТ и об основных тенденциях его развития, о современном маркетинге в сфере информационно-коммуникационных технологий и услуг, об эволюции рынка ИКТ и деятельности наиболее крупных его игроков; получение студентами необходимых и навыков в области методов и технологий продвижения и продаж высокотехнологичных товаров, освоение ими методов и форм анализа целевых групп рынка ИКТ – потенциальных потребителей, партнеров, поставщиков.

1.2. Дисциплина входит в состав обязательной части образовательной программы высшего образования (далее – ОП ВО).

1.3. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения ОП ВО.

В результате изучения дисциплины обучающийся должен обладать следующими компетенциями или их частями. Компетенции и индикаторы их достижения приведены в таблице 1.

Таблица 1 – Перечень компетенций и индикаторов их достижения

Категория (группа) компетенции	Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции
Общепрофессиональные компетенции	ОПК-5 Способен организовывать взаимодействие с клиентами и партнерами в процессе решения задач управления жизненным циклом информационных систем и информационно-коммуникационных технологий	ОПК-5.3.1 знает основные понятия, категории и инструменты взаимодействия с клиентами и партнерами в процессе решения задач управления жизненным циклом информационных систем и информационно-коммуникационных технологий ОПК-5.У.1 умеет обрабатывать запросы клиентов и партнеров в процессе решения задач управления жизненным циклом информационных систем и информационно-коммуникационных технологий ОПК-5.В.1 владеет организационно-управленческим инструментарием для эффективной организации взаимодействия с клиентами и партнерами в процессе решения задач управления жизненным циклом информационных систем и информационно-коммуникационных технологий
Профессиональные компетенции	ПК-4 Способен подготовить отчетность по веб-сайту	ПК-4.3.1 знает требования к оформлению ПК-4.У.1 умеет анализировать и обобщать информацию, вести документооборот и работать с текстовым редактором для составления отчетов ПК-4.В.1 владеет навыками документирования работ по управлению информационными ресурсами сайта, фиксированию результатов выполнения

		заданий, проектной информацией, а также обработкой результатов аналитической деятельности
--	--	---

2. Место дисциплины в структуре ОП

Дисциплина может базироваться на знаниях, ранее приобретенных обучающимися при изучении следующих дисциплин:

- «Работа в ИНТЕРНЕТ»;
- «Информационные технологии в бизнесе»;
- «Производственная практика»;
- «Маркетинг».

Знания, полученные при изучении материала данной дисциплины, имеют как самостоятельное значение, так и могут использоваться при изучении других дисциплин:

- «Производственная преддипломная практика»;
- «Предметно-ориентированные информационные системы».

3. Объем и трудоемкость дисциплины

Данные об общем объеме дисциплины, трудоемкости отдельных видов учебной работы по дисциплине (и распределение этой трудоемкости по семестрам) представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Объем и трудоемкость дисциплины

Вид учебной работы	Всего	Трудоемкость по семестрам
		№9
1	2	3
Общая трудоемкость дисциплины, ЗЕ/ (час)	3/ 108	3/ 108
Аудиторные занятия, всего час.	34	34
в том числе:		
лекции (Л), (час)	17	17
практические/семинарские занятия (ПЗ), (час)	17	17
лабораторные работы (ЛР), (час)		
курсовой проект (работа) (КП, КР), (час)		
экзамен, (час)	36	36
Самостоятельная работа, всего (час)	38	38
Вид промежуточной аттестации: зачет, дифф. зачет, экзамен (Зачет, Дифф. зач, Экз.**)	Экз.	Экз.

Примечание: ** кандидатский экзамен

4. Содержание дисциплины

4.1. Распределение трудоемкости дисциплины по разделам и видам занятий.

Разделы, темы дисциплины и их трудоемкость приведены в таблице 3.

Таблица 3 – Разделы, темы дисциплины, их трудоемкость

Разделы, темы дисциплины	Лекции (час)	ПЗ (СЗ) (час)	ЛР (час)	КП (час)	СРС (час)
Семестр 9					
Раздел 1. Введение Тема 1.1. Характеристика курса.	2				2

Тема 1.2. Классификация и основные тенденции развития рынка ИКТ					
Раздел 2. Рынок горизонтальных и вертикальных бизнес-приложений Тема 2.1. Рынок горизонтальных бизнес-приложений Тема 2.2. Рынок вертикальных бизнес-приложений	2	1			2
Раздел 3. Характеристики рынков системной интеграции и IT-услуг Тема 3.1. Состояние рынка аппаратных средств Тема 3.2. Состояние рынка программных средств	2	2			2
Раздел 4. Функции и средства интернета для взаимодействия с покупателями на рынке ИКТ Тема 4.1. Информационная функция интернета Тема 4.2. Коммуникативная функция интернета Тема 4.4. Коммерческая функция интернета Тема 4.5. Классификация веб-сайтов	2	2			6
Раздел 5. Показатели рынка ИКТ Тема 5.1. Показатели привлекательности рынка ИКТ Тема 5.2. Расчет показателей привлекательности рынка ИКТ Тема 5.3. Методы оценки емкости рынка ИКТ Тема 5.4. Индексные и матричные методы оценки рынка ИКТ	3	4			8
Раздел 6. Маркетинговые исследования рынков ИКТ Тема 6.1. Классификация методов исследования рынка. Тема 6.2. Особенности исследования рынков ИКТ в интернет-среде Тема 6.3. Методы прогнозирования развития рынков ИКТ Тема 6.4. Качественные методы прогнозирования Тема 6.5. Количественные методы прогнозирования	3	4			10
Раздел 7. Формирование ИКТ-продукта как объекта продаж Тема 7.1. Мультиатрибутивная модель ИКТ-продукта Тема 7.2. Товарная политика системных интеграторов	3	4			8
Итого в семестре:	17	17			38
Итого	17	17	0	0	38

4.2. Содержание разделов и тем лекционных занятий.

Содержание разделов и тем лекционных занятий приведено в таблице 4.

Таблица 4 – Содержание разделов и тем лекционного цикла

Номер раздела	Название и содержание разделов и тем лекционных занятий
1	Характеристика курса. Классификация и основные тенденции развития рынка ИКТ
2	Рынок горизонтальных и вертикальных бизнес-приложений. Рынок горизонтальных бизнес-приложений. Рынок вертикальных бизнес-приложений

3	Характеристики рынков системной интеграции и IT-услуг. Состояние рынка аппаратных средств. Состояние рынка программных средств.
4	Функции и средства интернета для взаимодействия с покупателями на рынке ИКТ. Информационная функция интернета. Коммуникативная функция интернета. Коммерческая функция интернета. Классификация веб-сайтов.
5	Показатели рынка ИКТ. Показатели привлекательности рынка ИКТ. Расчет показателей привлекательности рынка ИКТ. Методы оценки емкости рынка ИКТ. Индексные и матричные методы оценки рынка ИКТ.
6	Маркетинговые исследования рынков ИКТ. Классификация методов исследования рынка. Особенности исследования рынков ИКТ в интернет-среде. Методы прогнозирования развития рынков ИКТ. Качественные методы прогнозирования. Количественные методы прогнозирования.
7	Формирование ИКТ-продукта как объекта продаж. Мультиатрибутивная модель ИКТ-продукта. Товарная политика системных интеграторов.

4.3. Практические (семинарские) занятия

Темы практических занятий и их трудоемкость приведены в таблице 5.

Таблица 5 – Практические занятия и их трудоемкость

№ п/п	Темы практических занятий	Формы практических занятий	Трудоемкость, (час)	№ раздела дисциплины
Семестр 9				
1	Понятие жизненного цикла ИКТ	Групповые дискуссии	1	1
2	Ценовая политика и потребительская ценность ИКТ-продукта	Групповые дискуссии	1	1
3	Типичные управленческие ценовые решения	Групповые дискуссии	1	2
4	Анализ конкурентности ИКТ-продукта	Групповые дискуссии	1	2
5	Инструменты и стратегии продвижения продуктов компании на рынке ИКТ	Групповые дискуссии	1	3
6	Основные типы организационных структур отдела продаж ИКТ продуктов. Организация работы с клиентами в IBM	Групповые дискуссии	1	3
7	Организация коммуникаций с клиентами с помощью СЯ/И-системы	Групповые дискуссии	1	4
8	Принципы развития партнерских отношений с клиентами	Групповые дискуссии	1	4
9	Организация стратегических продаж ИКТ-продуктов. Бизнес-модель	Групповые дискуссии	2	5

	стратегических продаж			
10	Разработка стратегии и тактики переговоров. Техника ведения переговоров	Групповые дискуссии	2	5
11	Организация продаж ИКТ-продуктов через интернет. Бизнес-модели интернет-магазинов	Групповые дискуссии	2	6
12	Современные стратегии взаимодействия с потребителями через интернет	Групповые дискуссии	1	6
13	Требования к торговому персоналу	Групповые дискуссии	1	6
14	Методы и организация продаж ИКТ-продуктов	Групповые дискуссии	2	7
15	Методы продаж на рынке ИКТ	Групповые дискуссии	2	7
Всего			17	

4.4. Лабораторные занятия

Темы лабораторных занятий и их трудоемкость приведены в таблице 6.

Таблица 6 – Лабораторные занятия и их трудоемкость

№ п/п	Наименование лабораторных работ	Трудоемкость, (час)	№ раздела дисциплины
Учебным планом не предусмотрено			
Всего			

4.5. Курсовое проектирование/ выполнение курсовой работы

Учебным планом не предусмотрено

4.6. Самостоятельная работа обучающихся

Виды самостоятельной работы и ее трудоемкость приведены в таблице 7.

Таблица 7 – Виды самостоятельной работы и ее трудоемкость

Вид самостоятельной работы	Всего, час	Семестр 9, час
1	2	3
Изучение теоретического материала дисциплины (ТО)	30	30
Курсовое проектирование (КП, КР)		
Расчетно-графические задания (РГЗ)		
Выполнение реферата (Р)		
Подготовка к текущему контролю	8	8

успеваемости (ТКУ)		
Домашнее задание (ДЗ)		
Контрольные работы заочников (КРЗ)		
Подготовка к промежуточной аттестации (ПА)		
Всего:	38	38

5. Перечень учебно-методического обеспечения
для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)

Учебно-методические материалы для самостоятельной работы обучающихся указаны в п.п. 7-11.

6. Перечень печатных и электронных учебных изданий

Перечень печатных и электронных учебных изданий приведен в таблице 8.

Таблица 8– Перечень печатных и электронных учебных изданий

Шифр/ URL адрес	Библиографическая ссылка	Количество экземпляров в библиотеке (кроме электронных экземпляров)
339 П 12	Павлова, Н. Н. Маркетинг в практике современной фирмы: учебник для слушателей бизнес-школ / Н. Н. Павлова. - М.: НОРМА, 2011. - 384 с.	10
	Наумов В.Н. Рынки ИКТ и организация продаж /М.: Инфра-М, 2021. – 404с.	

7. Перечень электронных образовательных ресурсов
информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

Перечень электронных образовательных ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины приведен в таблице 9.

Таблица 9 – Перечень электронных образовательных ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

URL адрес	Наименование
http://lms.guap.ru/	Система дистанционного обучения ГУАП

8. Перечень информационных технологий

8.1. Перечень программного обеспечения, используемого при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.

Перечень используемого программного обеспечения представлен в таблице 10.

Таблица 10– Перечень программного обеспечения

№ п/п	Наименование
1	Microsoft Windows 7 110-7 от 28.02.2019
2	Microsoft Office Standard 1031-3 от 31.07.2018

8.2. Перечень информационно-справочных систем, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине

Перечень используемых информационно-справочных систем представлен в таблице 11.

Таблица 11– Перечень информационно-справочных систем

№ п/п	Наименование
	Не предусмотрено

9. Материально-техническая база

Состав материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине, представлен в таблице 12.

Таблица 12 – Состав материально-технической базы

№ п/п	Наименование составной части материально-технической базы	Номер аудитории (при необходимости)
1	Мультимедийная лекционная аудитория	

10. Оценочные средства для проведения промежуточной аттестации

10.1. Состав оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине приведен в таблице 13.

Таблица 13 – Состав оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Вид промежуточной аттестации	Перечень оценочных средств
Экзамен	Список вопросов к экзамену

10.2. В качестве критериев оценки уровня сформированности (освоения) компетенций обучающимися применяется 5-балльная шкала оценки сформированности компетенций, которая приведена в таблице 14. В течение семестра может использоваться 100-балльная шкала модульно-рейтинговой системы Университета, правила использования которой, установлены соответствующим локальным нормативным актом ГУАП.

Таблица 14 –Критерии оценки уровня сформированности компетенций

Оценка компетенции 5-балльная шкала	Характеристика сформированных компетенций
«отлично» «зачтено»	<ul style="list-style-type: none"> – обучающийся глубоко и всесторонне усвоил программный материал; – уверенно, логично, последовательно и грамотно его излагает; – опираясь на знания основной и дополнительной литературы, тесно привязывает усвоенные научные положения с практической деятельностью направления; – умело обосновывает и аргументирует выдвигаемые им идеи; – делает выводы и обобщения; – свободно владеет системой специализированных понятий.
«хорошо» «зачтено»	<ul style="list-style-type: none"> – обучающийся твердо усвоил программный материал, грамотно и, по существу, излагает его, опираясь на знания основной литературы; – не допускает существенных неточностей; – увязывает усвоенные знания с практической деятельностью направления; – аргументирует научные положения;

Оценка компетенции	Характеристика сформированных компетенций
5-балльная шкала	
	<ul style="list-style-type: none"> – делает выводы и обобщения; – владеет системой специализированных понятий.
«удовлетворительно» «зачтено»	<ul style="list-style-type: none"> – обучающийся усвоил только основной программный материал, по существу, излагает его, опираясь на знания только основной литературы; – допускает несущественные ошибки и неточности; – испытывает затруднения в практическом применении знаний направления; – слабо аргументирует научные положения; – затрудняется в формулировании выводов и обобщений; – частично владеет системой специализированных понятий.
«неудовлетворительно» «не зачтено»	<ul style="list-style-type: none"> – обучающийся не усвоил значительной части программного материала; – допускает существенные ошибки и неточности при рассмотрении проблем в конкретном направлении; – испытывает трудности в практическом применении знаний; – не может аргументировать научные положения; – не формулирует выводов и обобщений.

10.3. Типовые контрольные задания или иные материалы.

Вопросы (задачи) для экзамена представлены в таблице 15.

Таблица 15 – Вопросы (задачи) для экзамена

№ п/п	Перечень вопросов (задач) для экзамена
1	Классификация и основные тенденции развития рынка ИКТ.
2	Рынок горизонтальных бизнес-приложений.
3	Рынок вертикальных бизнес-приложений.
4	Состояние рынка аппаратных средств.
5	Информационная функция интернета.
6	Коммуникативная функция интернета.
7	Коммерческая функция интернета.
8	Классификация веб-сайтов.
9	Показатели привлекательности рынка ИКТ.
10	Расчет показателей привлекательности рынка ИКТ.
11	Методы оценки емкости рынка ИКТ.
12	Индексные и матричные методы оценки рынка ИКТ.
13	Классификация методов исследования рынка.
14	Особенности исследования рынков ИКТ в интернет-среде.
15	Методы прогнозирования развития рынков ИКТ.
16	Качественные методы прогнозирования.
17	Количественные методы прогнозирования.
18	Понятие жизненного цикла ИКТ
19	Ценовая политика и потребительская ценность ИКТ-продукта
20	Анализ конкурентности ИКТ-продукта
21	Инструменты и стратегии продвижения продуктов компании на рынке ИКТ
22	Основные типы организационных структур отдела продаж ИКТ
23	Организация коммуникаций с клиентами с помощью СЯ/И-системы
24	Принципы развития партнерских отношений с клиентами
25	Организация стратегических продаж ИКТ-продуктов.

26	Бизнес-модель стратегических продаж
27	Разработка стратегии и тактики переговоров.
28	Техника ведения переговоров
29	Организация продаж ИКТ-продуктов через интернет.
30	Современные стратегии взаимодействия с потребителями через интернет
31	Методы и организация продаж ИКТ-продуктов
32	Требования к торговому персоналу

Вопросы (задачи) для зачета / дифф. зачета представлены в таблице 16.

Таблица 16 – Вопросы (задачи) для зачета / дифф. зачета

№ п/п	Перечень вопросов (задач) для зачета / дифф. зачета
	Учебным планом не предусмотрено

Перечень тем для курсового проектирования/выполнения курсовой работы представлены в таблице 17.

Таблица 17 – Перечень тем для курсового проектирования/выполнения курсовой работы

№ п/п	Примерный перечень тем для курсового проектирования/выполнения курсовой работы
	Учебным планом не предусмотрено

Вопросы для проведения промежуточной аттестации в виде тестирования представлены в таблице 18.

Таблица 18 – Примерный перечень вопросов для тестов

№ п/п	Примерный перечень вопросов для тестов
	Не предусмотрено

Перечень тем контрольных работ по дисциплине обучающихся заочной формы обучения, представлены в таблице 19.

Таблица 19 – Перечень контрольных работ

№ п/п	Перечень контрольных работ
	Не предусмотрено

10.4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания индикаторов, характеризующих этапы формирования компетенций, содержатся в локальных нормативных актах ГУАП, регламентирующих порядок и процедуру проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся ГУАП.

11. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

11.1. Методические указания для обучающихся по освоению лекционного материала.

Основное назначение лекционного материала – логически стройное, системное, глубокое и ясное изложение учебного материала. Назначение современной лекции в рамках дисциплины не в том, чтобы получить всю информацию по теме, а в освоении фундаментальных проблем дисциплины, методов научного познания, новейших достижений научной мысли. В учебном процессе лекция выполняет методологическую, организационную и информационную функции. Лекция раскрывает понятийный аппарат конкретной области знания, её проблемы, дает цельное представление о дисциплине, показывает взаимосвязь с другими дисциплинами.

Планируемые результаты при освоении обучающимися лекционного материала:

- получение современных, целостных, взаимосвязанных знаний, уровень которых определяется целевой установкой к каждой конкретной теме;
- получение опыта творческой работы совместно с преподавателем;
- развитие профессионально-деловых качеств, любви к предмету и самостоятельного творческого мышления.
- появление необходимого интереса, необходимого для самостоятельной работы;
- получение знаний о современном уровне развития науки и техники и о прогнозе их развития на ближайшие годы;
- научиться методически обрабатывать материал (выделять главные мысли и положения, приходить к конкретным выводам, повторять их в различных формулировках);
- получение точного понимания всех необходимых терминов и понятий.

Лекционный материал может сопровождаться демонстрацией слайдов и использованием раздаточного материала при проведении коротких дискуссий об особенностях применения отдельных тематик по дисциплине.

Структура предоставления лекционного материала:

- текущий контроль в виде контрольного опроса;
- чтение лекции;
- ответы на вопросы.

11.2. Методические указания для обучающихся по прохождению практических занятий.

Практическое занятие является одной из основных форм организации учебного процесса, заключающаяся в выполнении обучающимися под руководством преподавателя комплекса учебных заданий с целью усвоения научно-теоретических основ учебной дисциплины, приобретения умений и навыков, опыта творческой деятельности.

Целью практического занятия для обучающегося является привитие обучающимся умений и навыков практической деятельности по изучаемой дисциплине.

Планируемые результаты при освоении обучающимися практических занятий:

- закрепление, углубление, расширение и детализация знаний при решении конкретных задач;
- развитие познавательных способностей, самостоятельности мышления, творческой активности;
- овладение новыми методами и методиками изучения конкретной учебной дисциплины;
- выработка способности логического осмысления полученных знаний для выполнения заданий;
- обеспечение рационального сочетания коллективной и индивидуальной форм обучения.

Требования к проведению практических занятий

Материалы практических занятий должны быть:

- актуальными,
- связанными с другими видами учебных занятий по дисциплине,
- максимально приближенными к реальной профессиональной деятельности выпускника,
- опираться на знания и умения, уже сформированные у студентов на предшествующих занятиях,
- поддерживающими связь теоретического и практического обучения;
- стимулирующими интерес к изучению дисциплины.

11.3. Методические указания для обучающихся по прохождению самостоятельной работы

В ходе выполнения самостоятельной работы, обучающийся выполняет работу по заданию и при методическом руководстве преподавателя, но без его непосредственного участия.

Для обучающихся по заочной форме обучения, самостоятельная работа может включать в себя контрольную работу.

В процессе выполнения самостоятельной работы, у обучающегося формируется целесообразное планирование рабочего времени, которое позволяет им развивать умения и навыки в усвоении и систематизации приобретаемых знаний, обеспечивает высокий уровень успеваемости в период обучения, помогает получить навыки повышения профессионального уровня.

Методическими материалами, направляющими самостоятельную работу обучающихся являются:

- учебно-методический материал по дисциплине;
- методические указания по выполнению контрольных работ (для обучающихся по заочной форме обучения).

11.4. Методические указания для обучающихся по прохождению текущего контроля успеваемости.

Текущий контроль успеваемости предусматривает контроль качества знаний обучающихся, осуществляемого в течение семестра с целью оценивания хода освоения дисциплины.

Для проведения текущего контроля успеваемости используется опрос обучающихся вначале лекционных занятий. Основным способом контроля заключается в обсуждении различных аспектов функционирования рынков ИКТ и организации продаж в рамках практических занятий. Результаты текущего контроля успеваемости учитываются как основная составная часть в проведении промежуточной аттестации.

11.5. Методические указания для обучающихся по прохождению промежуточной аттестации.

Промежуточная аттестация обучающихся предусматривает оценивание промежуточных и окончательных результатов обучения по дисциплине. Она включает в себя:

- экзамен – форма оценки знаний, полученных обучающимся в процессе изучения всей дисциплины или ее части, навыков самостоятельной работы, способности применять их для решения практических задач. Экзамен, как правило, проводится в период экзаменационной сессии и завершается аттестационной оценкой «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

Промежуточная аттестация производится путем опроса обучающихся по материалу изучаемой дисциплины в соответствии с вопросами таблицы 15. Обязательным условием прохождения аттестации является активное участие в практических занятиях, а также выступление с докладом по выбранному вопросу курса.

Лист внесения изменений в рабочую программу дисциплины

Дата внесения изменений и дополнений. Подпись внесшего изменения	Содержание изменений и дополнений	Дата и № протокола заседания кафедры	Подпись зав. кафедрой