

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
ФГБОУ ВО «БАЙКАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

УТВЕРЖДАЮ  
Проректор по учебной работе  
д.э.н., доц. Бубнов В.А



25.06.2021г.

**Рабочая программа дисциплины**  
Б1.О.28. Рынки информационно-коммуникационных технологий и  
организация продаж

Направление подготовки: 38.03.05 Бизнес-информатика

Направленность (профиль): Цифровая экономика

Квалификация выпускника: бакалавр

Форма обучения: очная

Курс	3
Семестр	31
Лекции (час)	28
Практические (сем, лаб.) занятия (час)	28
Самостоятельная работа, включая подготовку к экзаменам и зачетам (час)	88
Курсовая работа (час)	
Всего часов	144
Зачет (семестр)	
Экзамен (семестр)	31

Иркутск 2021

Программа составлена в соответствии с ФГОС ВО по направлению 38.03.05  
Бизнес-информатика.

Автор З.В. Архипова

Рабочая программа обсуждена и утверждена на заседании кафедры  
математических методов и цифровых технологий

Заведующий кафедрой А.В. Родионов

Дата актуализации рабочей программы: 30.06.2022

Дата актуализации рабочей программы: 30.06.2023

### 1. Цели изучения дисциплины

Целью освоения дисциплины «Рынки ИКТ и организация продаж» является формирование у студентов системы теоретических знаний и практических навыков проведения исследования и анализа рынка информационных систем и информационно-коммуникативных технологий, анализа инноваций в информационно-коммуникативных технологиях, описания целевых сегментов ИКТ-рынка, организации продаж высокотехнологических товаров и услуг.

### 2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

#### Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины

Код компетенции по ФГОС ВО	Компетенция
ОПК-2	Способен проводить исследование и анализ рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий, выбирать рациональные решения для управления бизнесом
ОПК-5	Способен организовывать взаимодействие с клиентами и партнерами в процессе решения задач управления жизненным циклом информационных систем и информационно-коммуникационных технологий

#### Структура компетенции

Компетенция	Формируемые ЗУНы
ОПК-2 Способен проводить исследование и анализ рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий, выбирать рациональные решения для управления бизнесом	З. Знать способы исследования и анализа рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий У. Уметь проводить исследование и анализ рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий, выбирать рациональные решения для управления бизнесом Н. Владеть навыками проведения исследований и анализа рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий, выбора рациональные решения для управления бизнесом
ОПК-5 Способен организовывать взаимодействие с клиентами и партнерами в процессе решения задач управления жизненным циклом информационных систем и информационно-коммуникационных технологий	З. Знать способы организации взаимодействия с клиентами и партнерами в процессе решения задач управления жизненным циклом информационных систем и информационно-коммуникационных технологий У. Уметь организовывать взаимодействие с клиентами и партнерами в процессе решения задач управления жизненным циклом информационных систем и информационно-коммуникационных технологий Н. Владеть навыками организации взаимодействия с клиентами и партнерами в процессе решения задач управления жизненным циклом информационных систем и информационно-коммуникационных технологий

### 3. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Принадлежность дисциплины - БЛОК 1 ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛИ):  
Обязательная часть.

Предшествующие дисциплины (освоение которых необходимо для успешного освоения данной): "Информационные системы и технологии", "Вычислительные системы, сети и телекоммуникации"

**4. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся**

Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 зач. ед., 144 часов.

Вид учебной работы	Количество часов
Контактная(аудиторная) работа	
Лекции	28
Практические (сем, лаб.) занятия	28
Самостоятельная работа, включая подготовку к экзаменам и зачетам	88
Всего часов	144

**5. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий**

**5.1. Содержание разделов дисциплины**

№ п/п	Раздел и тема дисциплины	Семестр	Лекции	Семинар Лаборат. Практич.	Самостоят. раб.	В интерактивной форме	Формы текущего контроля успеваемости
1	Понятие и структура рынка ИКТ, характеристика основных сегментов.	31	4	4	12		Обзор аналитических компаний рынка ИКТ.. Тест (Понятие и структура рынка ИКТ)
2	Основные понятия, категории, модели, методы маркетинговых исследований рынка ИКТ.	31	6	2	12		«Анализ Интернет-источников информации о рынке ИКТ». Тест (Способы исследования рынка ИКТ)
3	Методика поиска, обработки и представления данных о рынке ИКТ, основные источники информации о рынке ИКТ.	31	4	6	12		Тест (Поиск данных о рынке ИКТ). Технология создания и обработки анкет, представление результатов
4	Мировые рынки ИКТ.	31	2	4	12		Способы анализа одного из

№ п/п	Раздел и тема дисциплины	Семестр	Лекции	Семинар Лаборат. Практич.	Самостоят. раб.	В интерактивной форме	Формы текущего контроля успеваемости
							сегментов рынка
5	Российский рынок ИКТ.	31	2	4	10		Маркетинговое исследование. Разработка собственной анкеты по исследованию одного из сегментов рынка ИКТ.
6	Основы организации продаж в сфере ИС и ИКТ.	31	4	2	10		Основы организации продаж в сфере ИС и ИКТ. Подготовка инструкции консультанта по продаже, предоставлению услуг в сфере ИКТ.
7	Подготовка контрактной документации на приобретение или поставку ИКТ.	31	4	4	10		Подготовка контрактной документации
8	Продвижение инновационных программно - информационных продуктов и услуг.	31	2	2	10		Подготовка презентации инновационного продукта
	ИТОГО		28	28	88		

## 5.2. Лекционные занятия, их содержание

№ п/п	Наименование разделов и тем	Содержание
01	Понятие и структура рынка ИКТ, характеристика основных сегментов.	Понятие и структура рынка ИКТ, характеристика основных сегментов. Различные подходы к оценке объема рынка ИКТ. Значение рынка ИКТ для мировой экономики.
02	Участники рынка ИКТ.	Участники рынка ИКТ. Ведущие аналитические компании по рынку ИКТ.
03	Основные понятия, категории, модели, методы маркетинговых исследований рынка ИКТ.	Основные понятия, категории, модели, методы маркетинговых исследований рынка ИКТ.
04	Организация маркетинговых	Организация маркетинговых исследований рынка ИКТ.

№ п/п	Наименование разделов и тем	Содержание
	исследований рынка ИКТ.	
05	Методика поиска, основные источники информации о рынке ИКТ.	Методика поиска, основные источники информации о рынке ИКТ.
06	Методы обработки и представления данных о рынке ИКТ.	Обзор методов обработки и представления данных о рынке ИКТ.
07	Программные продукты для обработки, анализа и представления данных о рынке ИКТ.	Обзор программных продуктов для обработки, анализа и представления данных о рынке ИКТ.
08	Мировые рынки ИКТ.	Мировые рынки ИКТ. Структура, основные участники, доли рынка по видам ИКТ, ведущие игроки рынка ИС и ИКТ. Тенденции развития рынка. Анализ историй успеха лидеров рынка ИКТ.
09	Российский рынок ИКТ.	Российский рынок ИКТ. Структура, основные участники, доли рынка по видам ИКТ, ведущие игроки рынка ИС и ИКТ. Тенденции развития рынка. Анализ историй успеха лидеров отечественного рынка ИКТ.
10	Создание бизнеса по продаже товаров и услуг в сфере ИКТ.	Создание бизнеса по продаже товаров и услуг в сфере ИКТ. Основные этапы по созданию бизнеса.
11	Основы организации продаж в сфере ИС и ИКТ.	Основы организации продаж в сфере ИС и ИКТ. Основы работы с клиентом. Разбор ситуаций, анализ успешных проектов.
12	Подготовка контрактной документации на приобретение или поставку ИКТ.	Подготовка контрактной документации на приобретение или поставку ИКТ. Основные виды контрактной документации. Риски поставщика. Риски покупателя. Разбор ситуаций.
13	Применение справочных правовых систем для поиска и подготовки контрактной информации.	Применение справочных правовых систем для поиска и подготовки контрактной информации.
14	Продвижение инновационных программно - информационных продуктов и услуг.	Продвижение инновационных программно - информационных продуктов и услуг. Организация рекламных кампаний.
15	Подготовка и представление презентации инновационных	Подготовка и представление презентации инновационных продуктов. Примеры.

№ п/п	Наименование разделов и тем	Содержание
	продуктов.	

### 5.3. Семинарские, практические, лабораторные занятия, их содержание

№ раздела и темы	Содержание и формы проведения
1	Понятие и структура рынка ИКТ. Лабораторная работа 1. Обзор аналитических компаний рынка ИКТ Проводится в компьютерном классе в интерактивной форме с использованием Интернет, MS Office или Libre Office.
1	Характеристика основных сегментов рынка ИКТ. Лабораторная работа 2. «Анализ Интернет-источников информации о рынке ИКТ». Проводится в компьютерном классе в интерактивной форме с использованием Интернет, MS Office или Libre Office.
2	Методы маркетинговых исследований рынка ИКТ. Лабораторная работа 3. Анализ рынка ПО. Проводится в компьютерном классе в интерактивной форме с использованием Интернет, MS Office или Libre Office.
3	Методика поиска данных о рынке ИКТ. Анкетирование. Лабораторная 3. Часть 1. Разработка анкеты для исследования одного из сегментов рынка ИКТ. Применение Google форм. Организация опроса через Интернет. Проводится в компьютерном классе в интерактивной форме с использованием Интернет,
3	Методика обработки и представления данных о рынке ИКТ. Лабораторная 3. Часть 2. Технология обработки анкет и представление результатов в MS Excel.
3	Обработка анкет, анализ и представление данных о рынке ИКТ в статистических пакетах. Лабораторная 3. Часть 3. Технология обработки анкет и представление результатов в программе статистической обработки социальной информации SPSS или свободно распространяемом пакете PSPP.
4	Мировые рынки ИКТ. Лабораторная работа 4. Подготовка доклада и презентации по одному из сегментов рынка ИКТ.
4	Мировые рынки ИКТ. Выступление с докладом по одному из сегментов рынка ИКТ.
5	Российский рынок ИКТ. Лабораторная работа 5. Часть 1. «Маркетинговое исследование. Разработка собственной анкеты по исследованию одного из сегментов рынка ИКТ.
5	Российский рынок ИКТ. Лабораторная работа 5. Часть 2. Проведение опроса, обработка результатов в SPSS, PSPP или MS Excel,
5	Российский рынок ИКТ. Лабораторная работа 5. Часть 2. Проведение опроса, обработка результатов в SPSS, PSPP или MS Excel,
6	Основы организации продаж в сфере ИС и ИКТ. Лабораторная работа 6. Основы организации продаж в сфере ИС и ИКТ. Подготовка инструкции консультанта по продаже, предоставлению услуг в сфере ИКТ.
7	Подготовка контрактной документации на приобретение или поставку ИКТ. Лабораторная работа 7. Подготовка контрактной документации на приобретение или поставку ИКТ с применением СПС.
7	Подготовка контрактной документации на приобретение или поставку ИКТ. Лабораторная работа 7. Подготовка контрактной документации на

№ раздела и темы	Содержание и формы проведения
	приобретение или поставку ИКТ с применением СПС КонсультантПлюс или Гарант.
8	Подготовка контрактной документации на приобретение или поставку ИКТ. Лабораторная работа 8. Продвижение инновационных программно - информационных продуктов и услуг. Подготовка презентации по продвижению.

**6. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации по дисциплине (полный текст приведен в приложении к рабочей программе)**

**6.1. Текущий контроль**

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: (З.1...З.п, У.1...У.п, Н.1...Н.п))	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100-балльной шкале)
1	1. Понятие и структура рынка ИКТ, характеристика основных сегментов.	ОПК-2	З.Знать способы исследования и анализа рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий У.Уметь проводить исследование и анализ рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий, выбирать рациональные решения для управления бизнесом Н.Владеть навыками проведения исследований и анализа рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий, выбора рациональные решения для управления бизнесом	Обзор аналитических компаний рынка ИКТ.	Представлен обзор не менее 5 аналитических компаний, дана характеристика деятельности, представления информации, возможности получения бесплатной информации о рынке ИКТ. (5)
2		ОПК-2	З.Знать способы исследования и анализа рынка информационных	Тест (Понятие и структура рынка ИКТ)	Каждый правильный ответ на вопрос теста

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: (З.1...З.п, У.1...У.п, Н.1...Н.п)	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100-балльной шкале)
			систем и информационно-коммуникационных технологий У. Уметь проводить исследование и анализ рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий, выбирать рациональные решения для управления бизнесом Н. Владеть навыками проведения исследований и анализа рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий, выбора рациональные решения для управления бизнесом		оценивается в 1 балл. (10)
3	2. Основные понятия, категории, модели, методы маркетинговых исследований рынка ИКТ.	ОПК-2	З. Знать способы исследования и анализа рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий У. Уметь проводить исследование и анализ рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий, выбирать рациональные решения для управления бизнесом Н. Владеть навыками проведения исследований и анализа рынка информационных систем и	«Анализ Интернет-источников информации о рынке ИКТ»	Проведен анализ источников, дана краткая характеристика каждого, оценка возможности использования для анализа рынка ИС и ИКТ. (5)

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: (З.1...З.п, У.1...У.п, Н.1...Н.п)	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100-балльной шкале)
			информационно-коммуникационных технологий, выбора рациональные решения для управления бизнесом		
4		ОПК-2	З.Знать способы исследования и анализа рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий У.Уметь проводить исследование и анализ рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий, выбирать рациональные решения для управления бизнесом Н.Владеть навыками проведения исследований и анализа рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий, выбора рациональные решения для управления бизнесом	Тест (Способы исследования рынка ИКТ)	Каждый правильный ответ на вопрос теста оценивается в 1 балл. (6)
5	3. Методика поиска, обработки и представления данных о рынке ИКТ, основные источники информации о рынке ИКТ.	ОПК-2	З.Знать способы исследования и анализа рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий У.Уметь проводить исследование и анализ рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий	Тест (Поиск данных о рынке ИКТ)	Каждый правильный ответ на вопрос теста оценивается в 1 балл. (4)

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: (З.1...З.п, У.1...У.п, Н.1...Н.п)	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100-балльной шкале)
			технологий, выбирать рациональные решения для управления бизнесом Н. Владеть навыками проведения исследований и анализа рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий, выбора рациональные решения для управления бизнесом		
6		ОПК-2	З. Знать способы исследования и анализа рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий У. Уметь проводить исследование и анализ рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий, выбирать рациональные решения для управления бизнесом Н. Владеть навыками проведения исследований и анализа рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий, выбора рациональные решения для управления бизнесом	Технология создания и обработки анкет, представление результатов Часть 1.	Анкета подготовлена с использованием Google-форм, разослана, получены ответы (5)
7		ОПК-2	З. Знать способы исследования и анализа рынка информационных систем и	Технология создания и обработки анкет, представление результатов Часть 2.	Результаты анкетирования импортированы в Excel, преобразованы,

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: (З.1...З.п, У.1...У.п, Н.1...Н.п)	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100-балльной шкале)
			информационно-коммуникационных технологий У. Уметь проводить исследование и анализ рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий, выбирать рациональные решения для управления бизнесом Н. Владеть навыками проведения исследований и анализа рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий, выбора рациональные решения для управления бизнесом		проведен анализ, сформированы сводные таблицы, построены диаграммы. (5)
8		ОПК-2	З. Знать способы исследования и анализа рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий У. Уметь проводить исследование и анализ рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий, выбирать рациональные решения для управления бизнесом Н. Владеть навыками проведения исследований и анализа рынка информационных систем и информационно-	Технология создания и обработки анкет, представление результатов Часть 3.	Результаты анкетирования импортированы в статистический пакет, проведен анализ, представлены результаты (10)

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: (З.1...З.п, У.1...У.п, Н.1...Н.п))	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100-балльной шкале)
			коммуникационных технологий, выбора рациональные решения для управления бизнесом		
9	4. Мировые рынки ИКТ.	ОПК-2	З.Знать способы исследования и анализа рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий У.Уметь проводить исследование и анализ рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий, выбирать рациональные решения для управления бизнесом Н.Владеть навыками проведения исследований и анализа рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий, выбора рациональные решения для управления бизнесом	Способы анализа одного из сегментов рынка 1	Каждый правильный ответ на вопрос теста оценивается в 1 балл. (6)
10		ОПК-2	З.Знать способы исследования и анализа рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий У.Уметь проводить исследование и анализ рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий, выбирать	Способы анализа одного из сегментов рынка 2	Подготовлен доклад, студент выступил с презентацией доклада (5)

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: (З.1...З.п, У.1...У.п, Н.1...Н.п)	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100-балльной шкале)
			рациональные решения для управления бизнесом Н. Владеть навыками проведения исследований и анализа рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий, выбора рациональные решения для управления бизнесом		
11	5. Российский рынок ИКТ.	ОПК-2	З. Знать способы исследования и анализа рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий У. Уметь проводить исследование и анализ рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий, выбирать рациональные решения для управления бизнесом Н. Владеть навыками проведения исследований и анализа рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий, выбора рациональные решения для управления бизнесом	Маркетинговое исследование. Разработка собственной анкеты по исследованию одного из сегментов рынка ИКТ. Часть 1.	Разработана анкета, получены заполненные анкеты (5)
12		ОПК-2	З. Знать способы исследования и анализа рынка информационных систем и информационно-	Маркетинговое исследование. Разработка собственной анкеты по исследованию одного из сегментов	Проведен анализ, получены и представлены результаты обработки анкет (15)

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: (З.1...З.п, У.1...У.п, Н.1...Н.п)	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100-балльной шкале)
			коммуникационных технологий У. Уметь проводить исследование и анализ рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий, выбирать рациональные решения для управления бизнесом Н. Владеть навыками проведения исследований и анализа рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий, выбора рациональные решения для управления бизнесом	рынка ИКТ. Часть 2.	
13	6. Основы организации продаж в сфере ИС и ИКТ.	ОПК-5	З. Знать способы организации взаимодействия с клиентами и партнерами в процессе решения задач управления жизненным циклом информационных систем и информационно-коммуникационных технологий У. Уметь организовывать взаимодействие с клиентами и партнерами в процессе решения задач управления жизненным циклом информационных систем и информационно-коммуникационных технологий Н. Владеть навыками	Основы организации продаж в сфере ИС и ИКТ. Подготовка инструкции консультанта по продаже, предоставлению услуг в сфере ИКТ.	Подготовлена инструкция, содержащая рекомендации по работе с клиентом (5)

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: (З.1...З.п, У.1...У.п, Н.1...Н.п)	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100-балльной шкале)
			организации взаимодействия с клиентами и партнерами в процессе решения задач управления жизненным циклом информационных систем и информационно-коммуникационных технологий		
14	7. Подготовка контрактной документации на приобретение или поставку ИКТ.	ОПК-5	З.Знать способы организации взаимодействия с клиентами и партнерами в процессе решения задач управления жизненным циклом информационных систем и информационно-коммуникационных технологий У.Уметь организовывать взаимодействие с клиентами и партнерами в процессе решения задач управления жизненным циклом информационных систем и информационно-коммуникационных технологий Н.Владеть навыками организации взаимодействия с клиентами и партнерами в процессе решения задач управления жизненным циклом информационных систем и информационно-коммуникационных технологий	Подготовка контрактной документации	Подготовлена контрактная документация (4)
15	8. Продвижение	ОПК-2	З.Знать способы	Подготовка	Оцениваются

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: (З.1...З.п, У.1...У.п, Н.1...Н.п)	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100-балльной шкале)
	инновационных программно - информационных продуктов и услуг.		исследования и анализа рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий У. Уметь проводить исследование и анализ рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий, выбирать рациональные решения для управления бизнесом Н. Владеть навыками проведения исследований и анализа рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий, выбора рациональных решения для управления бизнесом	презентации инновационного продукта	презентационные материалы - 4 балла, стратегия представления продукта - 4 балла, сопровождающий презентацию доклад - 2 балла. Задача полностью выполнена - 10 баллов. Выполнение менее чем на 25 % - 0 баллов. (10)
				<b>Итого</b>	<b>100</b>

## 6.2. Промежуточный контроль (зачет, экзамен)

Рабочим учебным планом предусмотрен Экзамен в семестре 31.

### ВОПРОСЫ ДЛЯ ПРОВЕРКИ ЗНАНИЙ:

1-й вопрос билета (30 баллов), вид вопроса: Тест/проверка знаний. Критерий: Даны ответы на вопросы теста. Балл = 30\* процент правильных ответов.

**Компетенция: ОПК-2 Способен проводить исследование и анализ рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий, выбирать рациональные решения для управления бизнесом**

**Знание:** Знать способы исследования и анализа рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий

1. PSPP – свободно распространяемый статистический пакет обработки социальной информации. PSPP, назначение и основные возможности.

2. SPSS – статистический пакет обработки социальной информации. SPSS, назначение и основные возможности. Проведение маркетингового исследования и анализ результатов.
3. Значение рынка ИКТ для мировой экономики
4. ИКТ Крупнейшие аналитические компании по рынку ИКТ, их методы анализа (Gartner, IDC и пр.).
5. Компания Gartner. Магический квадрант.
6. Методика поиска, обработки и представления данных о рынке ИКТ,
7. Методика поиска, обработки и представления данных о рынке ИКТ, основные источники информации о рынке.
8. Мировые рынки ИКТ (по сегментам).
9. Основные источники информации о рынке ИКТ.
10. Основные понятия, категории, модели, методы маркетинговых исследований рынка ИКТ.
11. Основные принципы процесса продаж.
12. Понятие и структура рынка ИКТ. Как оценивать объем рынка ИКТ.
13. Проведение маркетингового исследования и анализ результатов с применением PSPP. Множественные ответы.
14. Проведение маркетингового исследования и анализ результатов с применением PSPP. Простые ответы.
15. Российский рынок ИКТ (по сегментам).
16. Участники рынка ИКТ.
17. Характеристика основных сегментов рынка ИКТ.

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

Знание: Знать способы организации взаимодействия с клиентами и партнерами в процессе решения задач управления жизненным циклом информационных систем и информационно-коммуникационных технологий

18. Ключевые навыки хорошего консультанта.
19. Мероприятия по привлечению клиентов на примере бизнеса по предоставлению образовательных услуг.
20. Программные продукты для анализа рынка. Какое ПО необходимо для анализа рынка ИКТ?
21. Риски покупателя при заключении договора

#### ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕРКИ УМЕНИЙ:

2-й вопрос билета (30 баллов), вид вопроса: Задание на умение. Критерий: Задача полностью выполнена. Студент может объяснить ход выполнения, сформулировать выводы..

**Компетенция: ОПК-2 Способен проводить исследование и анализ рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий, выбирать рациональные решения для управления бизнесом**

Умение: Уметь проводить исследование и анализ рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий, выбирать рациональные решения для управления бизнесом

Задача № 1. Разработать и создать с помощью сервиса «Google формы» анкету для оценки рынка по одному из сегментов.

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

Умение: Уметь организовывать взаимодействие с клиентами и партнерами в процессе решения задач управления жизненным циклом информационных систем и информационно-коммуникационных технологий

Задача № 2. Найти в СПС КонсультантПлюс шаблон договора купли-продажи для одного из видов товара

#### ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕРКИ НАВЫКОВ:

3-й вопрос билета (40 баллов), вид вопроса: Задание на навыки. Критерий: Задача полностью выполнена. Студент может объяснить ход выполнения, сформулировать выводы..

**Компетенция: ОПК-2 Способен проводить исследование и анализ рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий, выбирать рациональные решения для управления бизнесом**

Навык: Владеть навыками проведения исследований и анализа рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий, выбора рациональные решения для управления бизнесом

Задание № 1. С помощью пакета PSPP проанализировать данные исследования сегмента рынка ИКТ

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

Навык: Владеть навыками организации взаимодействия с клиентами и партнерами в процессе решения задач управления жизненным циклом информационных систем и информационно-коммуникационных технологий

Задание № 2. Заполнить договор на покупку партии товаров по заданному сегменту рынка ИКТ

#### ОБРАЗЕЦ БИЛЕТА

Министерство науки и высшего образования  
Российской Федерации  
Федеральное государственное бюджетное  
образовательное учреждение  
высшего образования  
**«БАЙКАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ  
УНИВЕРСИТЕТ»**  
(ФГБОУ ВО «БГУ»)

Направление - 38.03.05 Бизнес-  
информатика  
Профиль - Цифровая экономика  
Кафедра математических методов и  
цифровых технологий  
Дисциплина - Рынки информационно-  
коммуникационных технологий и  
организация продаж

#### ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 1

1. Тест (30 баллов).
2. Найти в СПС КонсультантПлюс шаблон договора купли-продажи для одного из видов товара (30 баллов).
3. Заполнить договор на покупку партии товаров по заданному сегменту рынка ИКТ (40 баллов).

Составитель \_\_\_\_\_ З.В. Архипова

Заведующий кафедрой \_\_\_\_\_ А.В. Родионов

## 7. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)

### а) основная литература:

1. Галицкий Е. Б. Ефим Борисович, Галицкая Е. Г. Елена Геннадьевна Маркетинговые исследования. допущено М-вом образования и науки РФ. учебник для магистров/ Е. Б. Галицкий, Е. Г. Галицкая.- М.: Юрайт, 2012.-540 с.
2. Каменева Н. Г., Поляков В. А. Маркетинговые исследования. учеб. пособие для вузов. допущено УМО вузов России по образованию в обл. менеджмента. Изд. 2-е, доп./ Н. Г. Каменева, В. А. Поляков.- М.: ИНФРА-М, 2013.-366 с.
3. [Блюмин А.М. Мировые информационные ресурсы \[Электронный ресурс\]: учебное пособие для бакалавров/ А.М. Блюмин, Н.А. Феоктистов— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2015.— 384 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/5244.html>](http://www.iprbookshop.ru/5244.html)
4. [Гринберг А.С. Информационные технологии управления \[Электронный ресурс\] : учебное пособие для вузов / А.С. Гринберг, Н.Н. Горбачев, А.С. Бондаренко. — Электрон. текстовые данные. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 478 с. — 5-238-00725-6. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/71234.html>](http://www.iprbookshop.ru/71234.html)

### б) дополнительная литература:

1. Лебедева О. А. Ольга Александровна, Лыгина Н. И. Нина Ивановна Маркетинговые исследования рынка. допущено М-вом образования РФ. учебник для сред. проф. образования/ О. А. Лебедева, Н. И. Лыгина.- М.: ИНФРА-М, 2012.-191 с.
2. Герасимов Б. И. Борис Иванович, Мозгов Н. Н. Николай Николаевич Маркетинговые исследования рынка. учеб. пособие для сред. проф. образования. рек. Учеб.-метод. центром по проф. образованию Департамента г. Москвы/ Б. И. Герасимов, Н. Н. Мозгов.- М.: ФОРУМ, 2012.-333 с.
3. Растворцева С. Н. Международная торговля и мировые товарные рынки. учеб. пособие/ С. Н. Растворцева.- Белгород: КОНСТАНТА, 2013.-93 с.
4. Современные финансовые рынки. монография.- М.: Проспект, 2014.-571 с.
5. Михайленко М. Н., Жилкина А. Н. Финансовые рынки и институты. учеб. для бакалавров. допущено УМО высшего образования/ М. Н. Михайленко.- М.: Юрайт, 2014.-303 с.
6. Селищев А. С., Селищев А. А., Селищев Н. А. Финансовые рынки и институты Китая. монография/ А. С. Селищев, Н. А. Селищев, А. А. Селищев.- М.: ИНФРА-М, 2016.-257 с.
7. [Дубина И.Н. Математико-статистические методы и инструменты в эмпирических социально-экономических исследованиях \[Электронный ресурс\] : учебное пособие / И.Н. Дубина. — Электрон. текстовые данные. — Саратов: Вузовское образование, 2018. — 415 с. — 978-5-4487-0264-8. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/76234.html>](http://www.iprbookshop.ru/76234.html)
8. [Ехлаков Ю.П. Информационные технологии и программные продукты. Рынок, экономика, нормативно-правовое регулирование \[Электронный ресурс\]: учебное пособие/ Ю.П. Ехлаков— Электрон. текстовые данные.— Томск: Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники, 2007.— 176 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/13937.html>](http://www.iprbookshop.ru/13937.html)
9. [Клейтон Кристенсен Решение проблемы инноваций в бизнесе \[Электронный ресурс\] : как создать растущий бизнес и успешно поддерживать его рост / Кристенсен Клейтон, Рейнор Майкл. — Электрон. текстовые данные. — М. : Альпина Паблишер, 2016. — 290 с. — 978-5-9614-4590-9. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/41362.html>](http://www.iprbookshop.ru/41362.html)
10. [Сафонова Л.А. Методы и инструменты принятия решений \[Электронный ресурс\] : учебное пособие / Л.А. Сафонова, Г.Н. Смолвик. — Электрон. текстовые данные. — Новосибирск: Сибирский государственный университет телекоммуникаций и](http://www.iprbookshop.ru/13937.html)

[информатики, 2012. — 298 с. — 2227-8397. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/54768.html](http://www.iprbookshop.ru/54768.html)

11. [Тепман Л.Н. Инновационная экономика \[Электронный ресурс\] : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по направлениям экономики и управления / Л.Н. Тепман, В.А. Напёров. — Электрон. текстовые данные. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2014. — 278 с. — 978-5-238-02579-7. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/34457.html](http://www.iprbookshop.ru/34457.html)

## **8. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины (модуля), включая профессиональные базы данных и информационно-справочные системы**

Для освоения дисциплины обучающемуся необходимы следующие ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:

– Сайт Байкальского государственного университета, адрес доступа: <http://bgu.ru/>, доступ круглосуточный неограниченный из любой точки Интернет

– КиберЛенинка, адрес доступа: <http://cyberleninka.ru>. доступ круглосуточный, неограниченный для всех пользователей, бесплатное чтение и скачивание всех научных публикаций, в том числе пакет «Юридические науки», коллекция из 7 журналов по правоведению

– Портал "Информационно-коммуникационные технологии в образовании", адрес доступа: <http://www.ict.edu.ru/lib/>. доступ неограниченный

– Электронно-библиотечная система IPRbooks, адрес доступа: <https://www.iprbookshop.ru>. доступ неограниченный

## **9. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)**

Изучать дисциплину рекомендуется в соответствии с той последовательностью, которая обозначена в ее содержании. Для успешного освоения курса обучающиеся должны иметь первоначальные знания в области экономики фирмы; информационных технологий в бизнесе; вычислительных систем, сетей и телекоммуникаций.

На лекциях преподаватель озвучивает тему, знакомит с перечнем литературы по теме, обосновывает место и роль этой темы в данной дисциплине, раскрывает ее практическое значение. В ходе лекций студенту необходимо вести конспект, фиксируя основные понятия и проблемные вопросы.

Практические (семинарские) занятия по своему содержанию связаны с тематикой лекционных занятий. Начинать подготовку к занятию целесообразно с конспекта лекций. Задание на практическое (семинарское) занятие сообщается обучающимся до его проведения. На семинаре преподаватель организует обсуждение этой темы, выступая в качестве организатора, консультанта и эксперта учебно-познавательной деятельности обучающегося.

Изучение дисциплины (модуля) включает самостоятельную работу обучающегося.

Основными видами самостоятельной работы студентов с участием преподавателей являются:

- текущие консультации;
- прием и разбор домашних заданий (в часы практических занятий);
- прием и защита лабораторных работ (во время проведения занятий);

Основными видами самостоятельной работы студентов без участия преподавателей являются:

- формирование и усвоение содержания конспекта лекций на базе рекомендованной лектором учебной литературы, включая информационные образовательные ресурсы (электронные учебники, электронные библиотеки и др.);
- самостоятельное изучение отдельных тем или вопросов по учебникам или учебным пособиям;
- написание рефератов, докладов;

- подготовка к семинарам и лабораторным работам;
- выполнение домашних заданий в виде проведения исследования рынка ИКТ, решения отдельных задач, проведения типовых расчетов, расчетно-компьютерных и индивидуальных работ по отдельным разделам содержания дисциплины и др.

**10. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения**

В учебном процессе используется следующее программное обеспечение:

- 7-Zip,
- Adobe Acrobat Reader\_11,
- GNU PSPP,
- MS Office,
- КонсультантПлюс: Версия Проф - информационная справочная система,
- LibreOffice,

**11. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю):**

В учебном процессе используется следующее оборудование:

- Помещения для самостоятельной работы, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду вуза,
- Учебные аудитории для проведения: занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, практических занятий, выполнения курсовых работ, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, укомплектованные специализированной мебелью и техническими средствами обучения,
- Мультимедийный класс,
- Компьютерный класс,
- Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий