

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«Костромской государственной
университет»(КГУ)

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

**РЫНКИ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ
ТЕХНОЛОГИЙ (ИКТ) И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОДАЖ**

Направление: 38.03.05 Бизнес-информатика

Направленность: Бизнес-аналитика

Квалификация: бакалавр

**Кострома
2023**

Рабочая программа дисциплины «Рынки информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) и организация продаж» разработана в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования – бакалавриат по направлению подготовки 38.03.05 Бизнес-информатика (приказ Минобрнауки России от 29 июля 2020 г. № 838).

Разработал: Илюхина А.С. к.э.н., доцент, зав. кафедрой бизнес-информатики и сервиса

Рецензенты:
Игнатьев Сергей Николаевич заместитель генерального директора ИТ - компании ООО «Гелиос-С»
Румянцев Дмитрий Сергеевич Генеральный директор ООО «НПП Ювелирсофт»

ПРОГРАММА УТВЕРЖДЕНА
на заседании кафедры бизнес-информатики и сервиса
(протокол от 20 апреля 2023 г. № 8)

ПРОГРАММА ПЕРЕУТВЕРЖДЕНА
на заседании кафедры бизнес-информатики и сервиса
(протокол от _____ 202__ г. № ____)

ПРОГРАММА ПЕРЕУТВЕРЖДЕНА
на заседании кафедры бизнес-информатики и сервиса

(протокол от _____ 202__ г. № ____)

ПРОГРАММА ПЕРЕУТВЕРЖДЕНА
на заседании кафедры бизнес-информатики и сервиса
(протокол от _____ 202__ г. № ____)

ПРОГРАММА ПЕРЕУТВЕРЖДЕНА
на заседании кафедры бизнес-информатики и сервиса

(протокол от _____ 202__ г. № ____)

1. Цели и задачи освоения дисциплины

Цель дисциплины - развитие компетенций, связанных с исследованиями и анализом рынка информационных систем и информационно-коммуникативных технологий, выбора рациональных информационных систем и информационно-коммуникативных технологий решения для управления бизнесом.

Задачи дисциплины:

- Сформировать у студентов компетенции, связанные с исследованиями и анализом рынка информационных систем и информационно-коммуникативных технологий;
- Сформировать у студентов компетенции выбора рациональных информационных систем и информационно-коммуникативных технологий решения для управления бизнесом.

2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

освоить компетенции:

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

Код и наименование индикатора достижения общепрофессиональной компетенции выпускника:

ИК.ОПК-2.1. Демонстрирует знание методов анализа: анализ рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий

ИК.ОПК-2.2. Владеет принципами выбора рациональных решений для принятия управленческих решений

Знать:

- рынки информационных систем и информационно-коммуникативных технологий;
- классификацию информационных систем и информационно-коммуникативных технологий решения для управления бизнесом

Уметь:

- проводить исследования и анализировать рынки информационных систем и информационно-коммуникативных технологий;
- рационально выбирать информационных систем и информационно-коммуникативных технологий решения для управления бизнесом

Владеть:

- навыками выбора рациональных решений, представленных на рынках информационных систем и информационно-коммуникативных технологий;
- навыками обоснования рационального выбора информационных систем и информационно-коммуникативных технологий для управления бизнесом

3. Место дисциплины в структуре ОП ВО

Дисциплина относится к обязательной части учебного плана. Изучается в 5 семестре (очная форма обучения).

Изучение дисциплины является основой для освоения последующих дисциплин, а также практики по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности, научно-исследовательской работе, преддипломной практики, подготовке к сдаче и сдача государственного экзамена, подготовке к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы.

4. Объем дисциплины

4.1. Объем дисциплины в зачетных единицах с указанием академических часов и виды учебной работы

Очная форма обучения
Год начала подготовки: 2023

| Виды учебной работы | Всего |
|--|-------------|
| Общая трудоемкость в зачетных единицах | 5 |
| Общая трудоемкость в часах | 180 |
| Аудиторные занятия в часах | 50 |
| Лекции | 16 |
| Практические занятия | 34 |
| Лабораторные занятия | - |
| Самостоятельная работа в часах | 91,65 |
| ИКР | 2,35 |
| Контроль | 36 |
| Вид итогового контроля | Экзамен (5) |

4.2. Объем контактной работы на 1 обучающегося

Очная форма обучения
Год начала подготовки: 2023

| Виды учебных занятий | Количество часов |
|----------------------|------------------|
| Лекции | 16 |
| Практические занятия | 34 |
| Лабораторные занятия | - |
| Консультации | 2 |
| Зачет/зачеты | - |
| Курсовой проект | - |
| Экзамен/экзамены | 0,35 |
| Всего | 52,35 |

5.Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам), с указанием количества часов и видов занятий
5.1 Тематический план учебной дисциплины

Очная форма обучения
Год начала подготовки: 2023

| № | Название раздела, темы | Всего з.е/час | Аудиторные занятия | | | Самостоятельная работа |
|---|--|---------------|--------------------|--------------|--------------|------------------------|
| | | | Лекции | Практические | Лабораторные | |
| 1 | Тема 1. Рынки ИКТ | 28 | 2 | 8 | - | 22,65 |
| 2 | Тема 2. Выбор решений в соответствии с условиями бизнеса | 28 | 6 | 8 | - | 21 |
| 3 | Тема 3. Обоснование эффективности выбранных решений | 26 | 4 | 8 | - | 24 |
| 4 | Тема 4. Организация продаж ИКТ | 26 | 4 | 10 | - | 24 |
| | ИКР | 2,35 | - | - | - | |
| | Контроль | 36 | - | - | - | |
| | Итого | 180 | 16 | 34 | - | 91,65 |

5.2. Содержание дисциплины

Тема 1. Рынки ИКТ. Структура рынка ИКТ: рынок связи и коммуникационных услуг, рынок информационных услуг, рынки программного и технического обеспечения. . Тенденции развития в сегментах рынка. Рынок программного обеспечения: платное, ограниченно бесплатное, бесплатное ПО; свободное и проприетарное ПО. Схемы продажи и аренды платного ПО. Схемы лицензирования бесплатного ПО. GARTNER-квадранты

Тема 2. Выбор решений в соответствии с условиями бизнеса. Понятие архитектуры и ИТ-инфраструктуры предприятия. Формирование ИТ-инфраструктуры через согласование с целями бизнеса: стандарт COBIT-5.0, модель TOGAF. Определение требований к ИТ-инфраструктуре.

Тема 3. Обоснование эффективности выбранных решений. Совокупная стоимость владения: компоненты, методы расчета. Понятие эффективности, методы измерения эффективности. Методы выбора наиболее эффективных решений.

Тема 4. Организация продаж ИКТ. Понятие о потребительской ценности. Основные маркетинговые решения в сфере ИКТ (выбор целевых рыночных сегментов, позиционирование, ценообразование, организация продвижения). Анализ конкурентоспособности информационных продуктов и услуг. Стратегии охвата рынка (сегментов) ИКТ. Выбор целевых рыночных сегментов. Организация продаж ИКТ-продуктов. Оценка эффективности бизнес-процессов продаж и обслуживания клиентов.

**6. Методические материалы для обучающихся по освоению
дисциплины**
6.1. Самостоятельная работа обучающихся по дисциплине (модулю)

Очная форма обучения
Год начала подготовки: 2023

| № п/п | Раздел (тема) дисциплины | Задание | Часы | Методические рекомендации по выполнению задания. | Форма контроля |
|-------|--|---|-------|---|--------------------------|
| 1 | Тема 1. Рынки ИКТ | Обзор заданного сегмента рынка ИКТ, выявление основных тенденций продвижения продуктов на данном рынке | 22,65 | Изучить конспект лекций. Изучить литературу по проблематике | Собеседование |
| 2 | Тема 2. Выбор решений в соответствии с условиями бизнеса | Анализ Gartner-квадрантов для заданного сегмента рынка и динамики их изменений. Объяснение ситуации на рынке с точки зрения изменений технологий. Прогнозирование состояния рынка в периоде 5 лет. | 21 | Изучить конспект лекций. Изучить литературу по проблематике | Отчет по заданию |
| 3 | Тема 3. Обоснование эффективности выбранных решений | Расчет совокупной стоимости владения бухгалтерии при трех стратегиях: собственные бухгалтеры и собственное ПО; собственные бухгалтеры и онлайн бухгалтерия; передача бухгалтерских услуг на аутсорсинг. | 24 | Изучить конспект лекций. Изучить литературу по проблематике | Задание для самопроверки |
| 4. | Тема 4. Организация продаж ИКТ | Анализ конкурентоспособности | 24 | Изучить конспект лекций. Изучить литературу по | Индивидуальные беседы |

| | | | | | |
|--|--------------|---|--------------|--------------|--|
| | | информационных продуктов и услуг. | | проблематике | |
| | Итого | | 91,65 | | |

6.2. Тематика и задания для практических занятий

1. Выявление ожиданий бизнеса от внедрения ИКТ через построение дерева целей
2. Определение рациональной ИТ-инфраструктуры бизнеса по модели TOGAF
3. Расчет совокупной стоимости владения ИТ-инфраструктурой.
4. Определение требований к ИТ-инфраструктуре бизнеса через согласование с целями бизнеса
5. Выбор эффективной ИТ-инфраструктуры в квадранте «Достижение целей бизнеса»/ «Совокупная стоимость владения»
6. Выбор эффективной ИТ-инфраструктуры методом ELECTRE

6.3. Тематика и задания для лабораторных занятий

Не предусмотрено

6.4. Методические рекомендации для выполнения курсовых работ/курсового проекта

Не предусмотрено

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

а) основная:

1. Наумов В.Н. Рынки информационно-коммуникационных технологий и организация продаж : учебник / В.Н. Наумов. — М. : ИНФРА-М, 2017. — 404 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — www.dx.doi.org/10.12737/21026.
<http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=550748>

2. Информационные технологии : учебник : рекомендовано УМО / В. В. Трофимов [и др.] ; под ред. В. В. Трофимова ; Санкт-Петербургский гос. ун-т экономики и финансов. - М. : Юрайт : ИД Юрайт, 2011. - 624, [1] с. - (Основы наук). - Библиогр. в конце разделов. - ISBN 978-5-9916-0887-9. - ISBN 978-5- 9692-0993-0 : 354.97.

б) дополнительная:

1 Кузнецов, И. Н. Управление продажами : учебно-практическое пособие / И. Н. Кузнецов. - 2-е 10 изд. - М. : Дашков и К', 2013. - 491, [1] с. - (Серия "Стратегия успешного бизнеса"). - Библиогр.: с. 489-491. - ISBN 978-5-394-01593-9 : 629.00.

2. Ильин Андрей Алексеевич. Анализ информации в маркетинге : учеб. пособие: в 2 ч. Ч. 2 / Ильин Андрей Алексеевич. - Кострома : КГТУ, 2015. - 137 с. - Систем. требования: PC не ниже класса Pentium 1; 64 Mb RAM; свободное место на HDD 2 Mb; Windows 2007; мышь. - ГСЭ. - доп. - б.ц.

8. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

Информационно-образовательные ресурсы:

1. Библиотека ГОСТов. Все ГОСТы, [Электронный ресурс], URL:<http://vsegost.com/>

Электронные библиотечные системы:

1. ЭБС Университетская библиотека онлайн - <http://biblioclub.ru>
2. ЭБС «Лань» <https://e.lanbook.com>
3. ЭБС «ZNANIUM.COM» <http://znanium.com>

9. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

| Наименование специальных помещений и помещений для самостоятельной работы | Оснащенность специальных помещений и помещений для самостоятельной работы | Перечень лицензионного программного обеспечения. Реквизиты подтверждающего документа |
|---|--|---|
| Читальный зал корп. "Б1" | Читальный зал корпуса "Б1": 200 посадочных мест; 3 компьютера для сотрудников; 1 принтер; 1 копир/принтер; 1 проектор; 2 экрана для проектора; 1 ворота «Антивор»; 1 WiFi-точка доступа. | АИБС МаркSQL - 3шт. |
| В1-5 | Компьютерный класс. Аудитория для практических/лабораторных занятий. Число посадочных мест - 16 с выходом в Интернет.. | Программное обеспечение: Офисный пакет; 1 С Предприятие (учебная версия); MS SQL Server Express; Visual Studio; yEd. |