

АННОТАЦИЯ

дисциплины

Б1.Б.28 РЫНКИ ИКТ И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОДАЖ

Общее количество часов - 72

Количество зачетных единиц - 2

Цель освоения дисциплины «Рынки ИКТ и организация продаж» состоит в формировании у обучающихся понимания профессиональной сущности решаемых задач, овладение технологиями организации бизнеса в сфере информационно коммуникационных технологий.

Задачи дисциплины:

- формирование системного видения организации профессиональной деятельности на рынке информационных услуг и продуктов.
- формирование умений проводить комплексную оценку качества информационных услуг и продуктов.
- развитие навыков разработки стратегии позиционирования фирмы в сфере информационного бизнеса в условиях современной конкурентной среды.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина **Б1.Б.28 «Рынки ИКТ и организация продаж»** относится к базовой части Блока 1 «Дисциплины (модули)» учебного плана.

Результаты обучения (знания, умения, опыт, компетенции)

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций (согласно ФГОС):

№ п.п .	Индекс компетенции	Содержание компетенции	В результате изучения учебной дисциплины обучающиеся должны		
			знать	уметь	владеть
1	ОПК-3	способностью работать с компьютером как средством управления информацией, работать с информацией из различных источников, в том числе в глобальных компьютерных сетях	ключевые принципы работы с ПК, методы сбора и обработки первичной и вторичной информации из различных источников, в том числе сети Интернет;	работать с компьютером как средством управления информацией, работать с информацией из различных источников, в том числе в глобальных компьютерных сетях;	навыками работы с компьютером как средством управления информацией, приемами работы с информацией в глобальных компьютерных сетях; методами управления и систематизации информации;
2	ПК-25	способность описывать целевые сегменты ИТ-рынка	- описание целевых сегментов	- описывать целевые сегменты	- выбора рациональных ИС и

			ИКТ-рынка; - выбор рациональных ИС и ИКТ-решений для управления бизнесом.	ИКТ-рынка;	ИКТ-решений для управления бизнесом; - методикой описания целевых сегментов ИКТ рынка.
3	ПК-27	способность использовать лучшие практики продвижения инновационных программно-информационных продуктов и услуг.	рынки программно-информационных продуктов и услуг; лучшие практики продвижения инновационных программно-информационных продуктов и услуг;	организовывать продвижение на рынок инновационных программно-информационных продуктов и услуг; позиционировать электронное предприятие на глобальном рынке; - формировать потребительскую аудиторию и осуществлять взаимодействие с потребителями, организовывать продажи в среде Интернет;	методами формирования потребительской аудитории и осуществления взаимодействия с потребителями на рынке ИКТ; методами организации продаж на рынке ИКТ.

Курсовые проекты или работы: *не предусмотрены.*

Вид аттестации: зачет.

Основная литература:

1. Гаврилов М.В., Климов В.А. Информатика и информационные технологии [Электронный ресурс]: Учебник для вузов. 4-е изд., пер. и доп. – М.: Юрайт, 2016. - 383 с. – URL: <https://biblio-online.ru/viewer/359552BB-DAE8-4BD4-8BBE-67AF29BC52B0/informatika-i-informacionnye-tehnologii#page/1>
2. Дрокина К.В. Рынок информационно-коммуникационных технологий и организация продаж . Часть 2 [Электронный ресурс]: уч. пособие / К.В. Дрокина ; Южный федеральный университет .- Таганрог : Изд-во Южного федерального университета ,

2016.- 75с. – URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book_view_red&book_id=493030

Для освоения дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья имеются издания в электронном виде в электронно-библиотечных системах «Лань» и «Юрайт» и др.

Автор: Алексанян Г.А.