

АННОТАЦИЯ
Дисциплины Б1.В.ДВ.10.02 «Техники прямых корпоратив-
ных IT-продаж и нейромаркетинг»
Направление подготовки 38.03.05 Бизнес-информатика
Направленность (профиль) Электронный бизнес

Объем трудоемкости: 7 зачетных единиц (252 часа)

Цель дисциплины:

Целью освоения дисциплины является формирование у обучающихся системы теоретических знаний и практических навыков в процессах продаж предложений и результатов IT-проектов на этапах реализации проекта и pre-sale.

Задачи дисциплины:

- формирование у обучающихся системы теоретических знаний и практических навыков в процессах продаж предложений и результатов IT-проектов на этапах реализации проекта и pre-sale;
- подготовка студентов к эффективной работе в роли функционального консультанта, менеджера проекта, специалиста pre-sale, бизнес-аналитика в составе команды IT-проекта.

Место дисциплины в структуре ООП ВО

Дисциплина «Техники прямых корпоративных IT-продаж и нейромаркетинг» относится к вариативным дисциплинам базового цикла.

Знания, полученные в ходе изучения дисциплины «Техники прямых корпоративных IT-продаж и нейромаркетинг», используются бакалаврами в ходе изучения курсов «Электронный бизнес», «Управление рисками», «Информационные системы управления производственной компанией», «Управление электронным предприятием», «Управление инвестиционными проектами» и в процессе выполнения бакалаврской выпускной квалификационной работы.

Требования к уровню освоения дисциплины

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций: ОК-7; ПК-11; ПК-17; ПК-19

Основные разделы дисциплины:

№	Наименование разделов	Количество часов					
		Всего	Аудиторная работа				Внеаудиторная работа
			Л	ПЗ	КСР	ИКР	
1.	Обзор рынков корпоративного программного обеспечения	27	6	6			15
2.	Каналы и технологии поиска клиентов и IT-контрактов	27	6	6			15
3.	Предварительный анализ клиента и активный pre-sale.	27	6	6			15
4	Процесс продажи в рамках проектов внедрения IT-решения	27	6	6			15
5	Согласование контрактов на продажу и	27	6	6			15

	внедрение ИТ-решения.							
6	Нейромаркетинг	26	6	4				16
	Итого по дисциплине	161	36	34	-	-	-	91
	Промежуточная аттестация (ИКР)	0,6				0,6		
	КСР	10			10			
	Контроль	80,4					80,4	
	<i>Всего:</i>	252	36	34	10	0,6	80,4	91

Курсовые работы: *не предусмотрены*

Форма проведения аттестации по дисциплине: *экзамен*

Основная литература:

- 1.Боброва, О. С. Основы бизнеса : учебник и практикум для академического бакалавриата / О. С. Боброва, С. И. Цыбуков, И. А. Бобров. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 330 с. — (Серия : Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-03928-3. <https://www.biblio-online.ru/viewer/D027A8AB-D145-480E-AC3D-A66959DC9D70#page/1>
- 2.Чеберко, Е. Ф. Основы предпринимательской деятельности : учебник и практикум для академического бакалавриата / Е. Ф. Чеберко. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 219 с. — (Серия : Бакалавр. Академический курс. Модуль.). — ISBN 978-5-534-03107-2. <https://www.biblio-online.ru/viewer/A4301055-AC42-4A6E-9457-3CC7884C9FE0#page/1>
- 3.Сергеев, А. А. Бизнес-планирование : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / А. А. Сергеев. — 3-е изд., испр. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 463 с. — (Серия : Бакалавр и магистр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-01003-9. <https://www.biblio-online.ru/viewer/3EEDDFFA-2C28-4D41-94F4-5483EEBC67EB#page/1>
- 4.Бухгалтерский учет на предприятиях малого бизнеса : учебное пособие для академического бакалавриата / Н. А. Проданова, В. В. Лизяева, Е. И. Зацаринная, Е. А. Кротова ; под ред. Н. А. Продановой. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 275 с. — (Серия : Бакалавр. Академический курс. Модуль.). — ISBN 978-5-534-01230-9. <https://www.biblio-online.ru/viewer/E147F596-1346-4680-9EA1-C756A36BE768#page/1>
5. Арустамов, Эдуард Александрович. Основы бизнеса [Текст] : учебник для студентов экономических вузов / Э. А. Арустамов. - 3-е изд., перераб. и доп. - Москва : Дашков и К°, 2015. - 229 с. 5