Аннотация
рабочей программы дисциплины
«Техники прямых корпоративных ИТ продаж и нейромаркетинг »
подготовки бакалавра по направлению 38.03.05 «Бизнес-информатика»
профиль «ИТ менеджмент в бизнесе» очная и заочная форма обучения.

1.Цели и задачи дисциплины:

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

2.Место дисциплины в структуре ОП:

Дисциплина «Техники прямых корпоративных ИТ-продаж и нейромаркетинг» относится к профильному блоку дисциплин по выбору. Изучается в 7 семестре очного отделения и на 4 курсе заочного отделения.

3.Требования к результатам освоения дисциплины:

Процесс изучения дисциплины «Техники прямых корпоративных ИТ-продаж и нейромаркетинг» направлен на формирование следующих компетенций: ПК-25, ПК-27

Формы контроля.

Текущий контроль:

- контрольная работа.

Промежуточный контроль:

- зачет

4.Обьём дисциплины и виды учебной работы

Распределение времени по видам занятий

Очная/Заочная форма:

Объем часов аудиторных занятий 34/12 часов.
Лекции 16\4 часа.
Семинарские и практические занятия 18/8 часов.
зачет 7 семестр/4 курс (летняя сессия).
Самостоятельная работа студентов (СРС) 38/56 часов, контроль 0/4 часа.
ИТОГО: Общая трудоемкость дисциплины 72 часа (2 з.е.).