

Аннотация

рабочей программы дисциплины «Рынки ИКТ и организация продаж»

подготовки бакалавра по направлению

38.03.05 – «Бизнес-информатика», профиль «ИТ-менеджмент в бизнесе»

1. Цели и задачи дисциплины:

Цель дисциплины - формирование представления студента об особенностях взаимодействия субъектов рынка информационных продуктов и услуг, основах ведения маркетинговой деятельности ИТ-фирмы;

- получение знаний, необходимых при анализе рынка информационных продуктов и услуг, в процессе управления маркетинговой деятельности фирмы, в информационном менеджменте, получение представления о ведущих мировых ИТ-производителях, поставщиках ИТ-продуктов и ИТ-услуг, о направлениях развития их бизнеса, знаний об особенностях и текущем состоянии ИТ-рынка, о динамике спроса и предложения на ИТ-рынке России, о возможностях маркетинга и его роли в развитии электронного бизнеса, о способах продвижения на ИТ-рынок информационного продукта или услуги;

- получение навыков применения современных инструментальных средств электронной коммерции.

Задачи дисциплины:

- получение системных знаний о методах анализа высокотехнологических рынков, структуре рынка ИКТ, его основных участниках и тенденциях развития, разработке и реализации ценностно-ориентированных маркетинговых стратегий, управлении маркетингом и продажами в области информационных технологий в компаниях.

2. Место дисциплины в структуре ОП:

Учебная дисциплина «Рынки ИКТ и организация продаж» является дисциплиной по выбору 5 семестра ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.05 «Бизнес-информатика».

Изучаемая дисциплина связана с рядом дисциплин:

-Электронный бизнес

-Управление жизненным циклом ИС

-Управление ИТ-сервисами и контентом

-Информационные системы управления контентом

Компетенции, знания, навыки и умения, приобретенные в ходе изучения дисциплины, должны всесторонне использоваться и развиваться студентами:

-в процессе изучения последующих дисциплин по учебному плану, проведении научных исследований, при прохождении практики, подготовке и защите выпускной квалификационной работы;

-в ходе дальнейшего обучения в магистратуре и аспирантуре;

в процессе последующей профессиональной и научной деятельности.

Изучается во 5 семестре

3. Требования к результатам освоения дисциплины:

Процесс изучения дисциплины «Рынки ИКТ и организация продаж»

направлен на формирование следующих компетенций: ПК-2, ПК-25 ПКП-4.
В результате изучения дисциплины студенты должны:

Знать:

- проблемы и тенденции в области ИКТ,
- основы менеджмента и маркетинга,
- роль и задачи информационных технологий при принятии управленческих решений в экономике и бизнесе,
- основы построения и развития корпоративных информационных систем.

Уметь:

- проводить маркетинговые и другие статистические исследования сети Интернет;
- оперировать информационными средствами сетевой коммерции;
- оценивать экономическую эффективность электронных торговых систем;
- совершать покупки в интернет-магазине.

Владеть:

- навыками самостоятельного проведения маркетинговых исследований рынков ИКТ;
- навыками анализа маркетинговой среды предприятия;
- навыками работы со специальной и справочной литературой по ИКТ;
- навыками поиска информации во внешней среде.

Формы контроля.

Текущий контроль:

- контрольная работа.

Промежуточный контроль:

- зачет.

4.Объём дисциплины и виды учебной работы

Планируемая трудоёмкость дисциплины составляет 144 (часов).