АННОТАЦИЯ

Дисциплины

«РЫНКИ ИКТ И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОДАЖ»

Направление подготовки – 38.03.05 «Бизнес-информатика»

Квалификация (степень) выпускника – бакалавр

Профиль – «Архитектура предприятия»

**1. Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы**

Дисциплина «Рынки ИКТ и организация продаж» (Б1.Б.26) относится к базовой части и является обязательной дисциплиной обучающегося.

**2. Цель и задачи дисциплины**

Целью изучения дисциплины является формирование у студентов знания таксономии рынка ИКТ и овладение принципами и навыками организации продаж на B2B и B2G на рынках ИТ.

Для достижения поставленной цели решаются следующие задачи:

* формирование представления студента об особенностях взаимодействия субъектов рынка информационных продуктов и услуг, основах ведения маркетинговой и коммерческой 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 таксономии рынка ИКТ, 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 выбора ИТ-решения, ИТ-подрядчика и организации процедуры закупки в соответствии с ФЗ-44.

**3. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**

Изучение дисциплины направлено на формирование следующих компетенций: ПК-2,3,7,8,9,10,11.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

**ЗНАТЬ**:

* классификацию существующих ИКТ;
* рынки программно-информационных и коммуникационных продуктов и услуг;
* лучшие практики продвижения инновационных программно-информационных продуктов и услуг;
* принципы продвижения на B2B рынке программно-информационных продуктов и услуг.

**УМЕТЬ**:

* осуществлять выбор программного и аппаратного обеспечения информационной системы и подрядчика ИТ-услуг;
* позиционировать электронное предприятие на глобальном рынке;
* систематизировать и обобщать информацию, организовывать и проводить исследования в области экономики, управления и ИКТ, разрабатывать конкретные предложения по результатам исследований, готовить справочно-аналитические материалы для принятия управленческих решений;
* выявлять и управлять изменениями требований к ИТ-решению в процессе продажи

**ВЛАДЕТЬ**:

* методами позиционирования и продвижения ИТ-продукта на ИКТ рынке;
* методикой выявления потребностей клиентов и оценки конкурентных преимуществ информационных продуктов.
* Приобретенные знания, умения, навыки и/или опыт деятельности, характеризующие формирование компетенций, осваиваемые в данной дисциплине, позволяют решать профессиональные задачи, приведенные в соответствующем перечне по видам профессиональной деятельности в п. 2.4 основной профессиональной образовательной программы (ОПОП).

**4. Содержание и структура дисциплины**

1 Введение

2 Рынок информационных технологий. Структура рынка ИКТ. Основные понятия организации электронного бизнеса

3 Методика выбора ИТ-решения и выбора ИТ-подрядчика

4 Показатели оценки целевого сегмента рынка. Технология организации продаж

5 Особенности ведения коммерческой деятельности на рынке информационных услуг и продуктов

6. Применение современных инструментальных средств для организации электронной коммерции

7 Перспективы развития ИТ-рынка

**5. Объем дисциплины и виды учебной работы**

Объем дисциплины – 3 зачетные единицы (108 час.), в том числе:

лекции – 16 час.

практические занятия – 34 час.

лабораторные работы – 0 час.

самостоятельная работа – 49 час.

контроль – 9 час.

Форма контроля знаний – зачет (2 сем.)