

**МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ДЕПАРТАМЕНТ ОБРАЗОВАНИЯ, НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ И
РЫБОХОЗЯЙСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«Красноярский государственный аграрный университет»**

Институт Экономики и Управления АПК
Кафедра Менеджмента в АПК

СОГЛАСОВАНО:

Директор института ЭиУ АПК

Шапорова З.Е.

"31"03. 2022 г.

УТВЕРЖДАЮ:

Ректор Красноярский ГАУ

Пыжикова Н.И.

"31"03. 2022 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Основы работы с маркетплейсами

ФГОС ВО

Направление подготовки 38.03.02 «Менеджмент»
(код, наименование)

Направленность (профиль) «Управление бизнесом»

Курс 3

Семестр (ы) 6

Форма обучения очная

Квалификация выпускника бакалавр

Красноярск, 2022

Составители: Колоскова Ю.И., канд.экон.наук, доцент

«17» 03 2022 г.

Программа разработана в соответствии с ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент и профессиональных стандартов:

№564н от 30.08.2018 Специалист по управлению рисками (08.018)

№409н от 17.06.2019 Специалист по внешнеэкономической деятельности (08.039)

№248н от 17.04.2018 Специалист по процессному управлению (07.007)

Программа обсуждена на заседании кафедры протокол № 7 «17» марта 2022г.

Зав. кафедрой Далисовой Н. А., канд. экон. наук

(ФИО, ученая степень, ученое звание)

«17» марта 2022г.

Лист согласования рабочей программы

Программа принята методической комиссией института Экономики и Управления АПК протокол № 7 «21» 03 2022 г.

Председатель методической комиссии

Рожкова А.В., ст.преподаватель кафедры менеджмента в АПК

«21» 03 2022г.

Заведующий выпускающей кафедрой по направлению подготовки (специальности) Далисова Н.А., канд.экон.наук., доцент

«21» 03 2022 г.

Оглавление

АННОТАЦИЯ	5
1. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	5
2. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	5
3. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ДАННЫЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	6
4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	6
4.1. ТРУДОЁМКОСТЬ МОДУЛЕЙ И МОДУЛЬНЫХ ЕДИНИЦ ДИСЦИПЛИНЫ	6
4.2. СОДЕРЖАНИЕ МОДУЛЕЙ ДИСЦИПЛИНЫ.....	7
4.3. ЛЕКЦИОННЫЕ/ЛАБОРАТОРНЫЕ/ПРАКТИЧЕСКИЕ/СЕМИНАРСКИЕ ЗАНЯТИЯ.....	7
4.4. ЛАБОРАТОРНЫЕ/ПРАКТИЧЕСКИЕ/СЕМИНАРСКИЕ ЗАНЯТИЯ	8
4.5. САМОСТОЯТЕЛЬНОЕ ИЗУЧЕНИЕ РАЗДЕЛОВ ДИСЦИПЛИНЫ И ВИДЫ САМОПОДГОТОВКИ К ТЕКУЩЕМУ КОНТРОЛЮ ЗНАНИЙ	9
4.5.1. <i>Перечень вопросов для самостоятельного изучения и видов самоподготовки к текущему контролю знаний.....</i>	<i>9</i>
<i>Перечень вопросов для самостоятельного изучения и видов самоподготовки к текущему контролю знаний</i>	<i>9</i>
<i>Перечень рассматриваемых вопросов для самостоятельного изучения и видов самоподготовки к текущему контролю знаний</i>	<i>Ошибка! Закладка не определена.</i>
4.5.2. <i>Курсовые проекты (работы)/ контрольные работы/ расчетно-графические работы.....</i>	<i>11</i>
<i>Темы курсовых проектов (работ)/ контрольные работы/ расчетно-графические работы</i>	<i>11</i>
5. ВЗАИМОСВЯЗЬ ВИДОВ УЧЕБНЫХ ЗАНЯТИЙ	11
6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	12
6.1. КАРТА ОБЕСПЕЧЕННОСТИ ЛИТЕРАТУРОЙ (ТАБЛИЦА 9).....	12
6.2. ПЕРЕЧЕНЬ РЕСУРСОВ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ «ИНТЕРНЕТ» (ДАЛЕЕ – СЕТЬ «ИНТЕРНЕТ»).....	12
6.3. ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ.....	12
7. КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И ЗАЯВЛЕННЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ.....	14
8. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	14
9. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ.....	ОШИБКА! ЗАКЛАДКА НЕ ОПРЕДЕЛЕНА.5
9.1. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ.....	17
9.2. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ.....	18
<i>Изменения.....</i>	<i>199</i>

Аннотация

Дисциплина «Основы работы с маркетплейсами» является дисциплиной части формируемой участниками образовательных отношений, для подготовки обучающихся по направлению 38.03.02 «Менеджмент» профиль «Управление малым бизнесом». Дисциплина реализуется в институте Экономики и управления АПК кафедрой Менеджмента в АПК.

Дисциплина нацелена на формирование профессиональных компетенций: (ПК-5).

Содержание дисциплины охватывает круг вопросов, направленных на формирование у слушателей целостного представления, развитие теоретико-методологических знаний и закрепление профессиональных навыков в области управления продажами и построения работы на маркетплейсах.

Преподавание дисциплины предусматривает следующие формы организации учебного процесса: (лекции, практические занятия, самостоятельная работа).

Программой дисциплины предусмотрены следующие виды контроля: текущий контроль успеваемости в форме тестирования, опроса, кейсов, практических заданий и промежуточный контроль в форме зачета с оценкой.

Программой дисциплины предусмотрены лекционные 16 часов, практические 32 часов, самостоятельная работа студента (60 часов).

1. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Основы работы с маркетплейсами» включена в ОПОП, в части формируемой участниками образовательных отношений. В рамках освоения дисциплины «Основы работы с маркетплейсами» обучающиеся изучают следующие разделы:

1. Теоретические аспекты развития цифровой торговли.
2. Бизнес-модели в цифровой торговле. Маркетплейс.

Контроль знаний обучающихся проводится в форме текущего и промежуточных контролей, промежуточной аттестации в виде зачета.

2. Цели и задачи дисциплины. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Целью курса «Основы работы с маркетплейсами» является: обучение студентов навыкам разработки продвижения товаров и услуг на платформах информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» формирование умения осуществлять подбор каналов и формировать систему показателей эффективности продвижения на маркетплейсах.

Задачи дисциплины:

- получение представления о сущности, целях и принципах маркетплейсов в России и за рубежом;
- получение знаний и развитие навыков по работе с маркетплейсами в целях развития бизнеса;
- выработка практических навыков интерпретации показатели количественных и качественных характеристик трафика на веб-сайт, составления алгоритмов улучшения качественных показателей трафика

Таблица 1

Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине

Код, наименование компетенции	Код и наименование индикаторов достижений компетенций	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине
ПК-5 Способность оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели.	ПК-5.ИД-1 Умеет организовать и поддерживать связи с деловыми партнерами, используя системы сбора необходимой информации для расширения внешних связей и обмена опытом при реализации проектов, направленных на развитие организации (предприятия, органа государственного или муниципального управления)	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - принципы работы с маркетплейсами; - базовые принципы контрактной системы; <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - выбирать оптимальных поставщиков и – условия и порядок заключения, исполнения, изменения, расторжения контрактов; <p>Владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> - навыками организации и бесперебойного обслуживания работы на маркетплейсах.

3. Организационно-методические данные дисциплины

Таблица 2

Распределение трудоемкости дисциплины по видам работ по семестрам

Вид учебной работы	Трудоемкость		
	зач. ед.	час.	по семестрам
			№3
Общая трудоемкость дисциплины по учебному плану	3	108	108
Контактная работа	1,3	48	48
в том числе:			
Лекции (Л) / в том числе в интерактивной форме		16	16/4
Практические занятия (ПЗ) / в том числе в интерактивной форме		32	32/10
Самостоятельная работа (СРС)	1,7	60	60
в том числе:			
самостоятельное изучение тем и разделов		35	35
самоподготовка к текущему контролю знаний		16	16
подготовка и сдача зачета		9	9
Вид контроля:			зачет с оценкой

4. Структура и содержание дисциплины

4.1. Трудоемкость модулей и модульных единиц дисциплины

Таблица 3

Тематический план

№	Раздел дисциплины	Всего часов	В том числе			Формы контроля
			лекции	практические или семинарские занятия	СРС	
1	Цифровизация ритейла и новые бизнес-модели	54	8	16	30	опрос, задания, кейс
2	Организация межсубъектного взаимодействия в процессах электронной коммерции	54	8	16	30	
	Итого	108	16	32	60	Зачет с оценкой

4.2. Содержание модулей дисциплины

Модуль 1 Цифровизация ритейла и новые бизнес-модели

Модульная единица 1 Трансформация ритейл-рынка, глобальные тренды и российская специфика.

Модульная единица 2 Стратегии развития продаж на маркетплейсах

Модуль 2 Организация межсубъектного взаимодействия в процессах электронной коммерции

Модульная единица 1 Организация и поиск ниш в системе цифрового ритейла

Модульная единица 2 CRM и сервисы лояльности. Автоматизация работы с контентом

4.3. Лекционные/лабораторные/практические/семинарские занятия

Таблица 4

Содержание лекционного курса

№ п/п	№ модуля и модульной единицы дисциплины	№ и тема лекции	Вид контрольного мероприятия	Кол-во часов
1.	Модуль 1 Цифровизация ритейла и новые бизнес-модели		коллоквиум	8/2
	Модульная единица 1 Трансформация ритейл-рынка, глобальные тренды и российская специфика.	Лекция 1 – Ритейл и его особенности функционирования (лекция-беседа)	опрос	2/1
		Лекция 2 – Виды и роль маркет-плейсов (лекция-беседа)	опрос	2/1
	Модульная единица 2 Модульная единица 2 Стратегии развития продаж на маркетплей-	Лекция 1 – Работа с персоналом в условиях диджитал-трансформации.	опрос	2
Лекция 2 – Клиентоориенти-		опрос	2	

№ п/п	№ модуля и модульной единицы дисциплины	№ и тема лекции	Вид контрольного мероприятия	Кол-во часов
	сах	рованный маркетинг как основа маркет-плейсов		
2.	Модуль 2 Организация межсубъектного взаимодействия в процессах электронной коммерции		коллоквиум	8/2
	Модульная единица 1 Организация и поиск ниш в системе цифрового ритейла	Лекция 1 – Продуктовая, клиентская и контент аналитика.	опрос	2
		Лекция 2 – Проведение работ по внутренней оптимизации сайта согласно требованиям поисковых систем	опрос	2\2
	Модульная единица 2 CRM и сервисы лояльности. Автоматизация работы с контентом	Лекция 1 – Маркетинг для ритейла. Мобильный маркетинг. Маркетинг на маркетплейсах.	опрос	2
		Лекция 2 – Маркетинговые инструменты для Social e-commerce	опрос	2
	Итого		Зачет	16/4

4.4. Лабораторные/практические/семинарские занятия

Таблица 5

Содержание занятий и контрольных мероприятий

№ п/п	№ модуля и модульной единицы дисциплины	и название лабораторных/практических занятий с указанием контрольных мероприятий	Вид контрольного мероприятия	Кол-во часов
1.	Модуль 1 Цифровизация ритейла и новые бизнес-модели		кейс, тестирование	16/4
	Модульная единица 1 Трансформация ритейл-рынка, глобальные тренды и российская специфика.	Занятие № 1. Ритейл и его особенности функционирования	Практическое задание	4
		Занятие № 2 Виды и роль маркет-плейсов	Практическое задание	4
	Модульная единица 2 Модульная единица 2 Стратегии развития продаж на маркетплейсах	Занятие № 1. Работа с персоналом в условиях диджитал-трансформации	Практическое задание	4/2
		Занятие № 2. Клиентоориентированный маркетинг как основа маркет-плейсов	Практическое задание	4/2
2.	Модуль 2 Организация межсубъектного взаимодействия в процессах электронной коммерции		кейс, тестирование	16/6
	Модульная единица 1 Организация и поиск ниш в системе цифрового ритейла	Занятие №1 Продуктовая, клиентская и контент аналитика.	Практическое задание	4
		Занятие № 2 Проведение работ по внутренней оптимизации сайта согласно требованиям поисковых систем	Практическое задание	4/2
	Модульная единица 2 CRM и сервисы лояль-	Занятие №1 Маркетинг для ритейла. Мобильный	Практическое задание	4/4

№ п/п	№ модуля и модульной единицы дисциплины	и название лабораторных/практических занятий с указанием контрольных мероприятий	Вид контрольного мероприятия	Кол-во часов
	ности. Автоматизация работы с контентом	маркетинг. Маркетинг на маркетплейсах.		
		Занятие №2. Маркетинговые инструменты для Social e-commerce	Практическое задание	4
	Итого		Зачет	32/10

4.5. Самостоятельное изучение разделов дисциплины и виды самоподготовки к текущему контролю знаний

4.5.1. Перечень вопросов для самостоятельного изучения и видов самоподготовки к текущему контролю знаний

Таблица 6

Перечень вопросов для самостоятельного изучения и видов самоподготовки к текущему контролю знаний

№п/п	№ модуля и модульной единицы	Перечень рассматриваемых вопросов для самостоятельного изучения и видов самоподготовки к текущему контролю знаний	Кол-во часов
Модуль 1 Цифровизация ритейла и новые бизнес-модели			17
1	Модульная единица 1 Трансформация ритейл-рынка, глобальные тренды и российская специфика.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Роль и функции Интернет на современном этапе развития общества. 2. Интернет-экономика (сетевая, виртуальная, новая, цифровая экономика): понятие, принципы функционирования (принцип положительной обратной связи, полноты, экспоненты, обратного ценообразования, бесплатности, глобализации и др.). 3. Уровни инфраструктуры сетевой экономики: материальная инфраструктура, прикладная, посреднический уровень, электронная коммерция. 4. Компоненты Интернет-экономики (электронная и интернет-коммерция; глобальные электронно-сетевые формы финансовой инфраструктуры; дистанционные трудовые отношения). 5. Отличительные особенности Интернет-экономики в сравнении с традиционной экономикой. 6. Основные процессы, оказывающие влияние на функционирование и развитие Интернет-экономики. 7. Формирование теории сетевых форм экономического управления (сетевых формы организаций, сетевые институциональные 	7

№п/п	№ модуля и модульной единицы	Перечень рассматриваемых вопросов для самостоятельного изучения и видов самоподготовки к текущему контролю знаний	Кол-во часов
		структуры), существенно отличающихся от известных рыночных и иерархических форм. 8. Структура взаимодействий в виртуальном пространстве.	
2	Модульная единица 2 Модульная единица 2 Стратегии развития продаж на маркетплейсах	1. Электронный бизнес: понятие, основные виды, преимущества, принципы ведения. 2. Объективные предпосылки возникновения электронного бизнеса и угрозы его функционированию. 3. Информационная инфраструктура электронного бизнеса. 4. Технологии ведения бизнеса (организация основных и вспомогательных бизнес-процессов). 5. Автоматизация взаимодействия структурных подразделений предприятия (ERP-системы). 6. Управление ресурсами предприятия и внешними связями (ERP II). 7. Технологии CRM (взаимоотношения с клиентами), SRM (взаимоотношения с поставщиками), SCM (управление цепочками поставок) и др. 8. Особенности хозяйственной деятельности в Интернет-среде. 9. Методы и пути интеграции предприятий в электронный рынок. 10. Классификация моделей электронного бизнеса в Интернет-среде. 11. Основные подходы к созданию интернет-компании (определение целей и концепции электронного бизнеса; выбор бизнес-модели; структура интернет-компании; ее рыночные ориентиры и распределение ресурсов).	10
Модуль 2 Организация межсубъектного взаимодействия в процессах электронной коммерции			18
3	Модульная единица 1 Организация и поиск ниш в системе цифрового ритейла	1. Методы определения экономической эффективности систем электронной коммерции. 2. Экономико-организационные преимущества, получаемые участниками электронной коммерции. 3. Электронная торговля. Отличия электронной торговли от традиционной формы торговли. 4. Торговые системы в Интернет: магазины (Web-витрины, собственно виртуальные магазины, автоматизированные торговые системы – автоматы); интернет-аукционы; интернет-площадки.	9

№п/п	№ модуля и модульной единицы	Перечень рассматриваемых вопросов для самостоятельного изучения и видов самоподготовки к текущему контролю знаний	Кол-во часов
		<p>5. Интернет-магазины (виртуальные, электронные): структура, схема взаимодействия покупателя с виртуальным магазином.</p> <p>6. Выбор оптимального варианта реализации Интернет-магазина.</p> <p>7. Методика оценки эффективности создания и функционирования электронного магазина. Российские интернет-магазины.</p> <p>8. Интернет-аукционы: понятие, типы, схемы работы, риски участников, продаваемые товары. Интернет-аукционы за рубежом и в России.</p> <p>9. Интернет-площадки: понятие, структура, виды. Выгоды и риски участников рынка. Бизнес-модели торговых площадок. Развитие интернет-площадок в России.</p>	
4	Модульная единица 2 CRM и сервисы лояльности. Автоматизация работы с контентом	<p>1. Электронный PR. Е-брендинг. Партнерские программы.</p> <p>2. Маркетинг и Интернет. Е-mail-маркетинг.</p> <p>3. Сущность и содержание мобильной торговли. Способы оплаты покупки товара (услуги).</p> <p>4. Перспективы развития рынка мобильной торговли.</p> <p>5. Интернет-логистика</p>	9
подготовка к текущему контролю знаний			16
подготовка к зачету			9
ВСЕГО			60

4.5.2. Курсовые проекты (работы)/ контрольные работы/ расчетно-графические работы

Не предусмотрено учебным планом

Таблица 7

№ п/п	Темы курсовых проектов (работ)/ контрольные работы/ расчетно-графические работы	Рекомендуемая литература (номер источника в соответствии с прилагаемым списком)

5. Взаимосвязь видов учебных занятий

Таблица 8

Взаимосвязь компетенций с учебным материалом и контролем знаний студентов

Компетенции	Лекции	ПЗ	СРС	Другие виды	Вид контроля
ПК-5 Способность оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели.	М1 М.ед.1 М.ед.2 М2 М.ед.1 М.ед.2	М1 М.ед.1 М.ед.2 М2 М.ед.1 М.ед.2	М1 М.ед.1 М.ед.2 М2 М.ед.1 М.ед.2		Опрос, Практические ситуации, зачет

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

6.1. Карта обеспеченности литературой (таблица 9)

6.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» (далее – сеть «Интернет»)

- Электронная- библиотечная система «Лань» e.lanbook.com
- Электронная библиотечная система «Юрайт» www.biblio-online.ru/
- Электронная библиотечная система «AgriLib» <http://ebs.rgazu.ru/>
- Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU elibrary.ru

Информационные справочные системы:

- Справочно-правовая система КонсультантПлюс
- Информационно – аналитическая система «Статистика»

6.3. Программное обеспечение

1. Операционная система Windows (академическая лицензия № 44937729 от 15.12.2008).

2. Офисный пакет приложений MicrosoftOffice (академическая лицензия № 44937729 от 15.12.2008).

3. Программа для создания и просмотра электронных публикаций в формате PDF; AcrobatProfessional (образовательная лицензия № SE0806966 от 27.06.2008).

4. Антивирусное программное обеспечение KasperskyEndpointSecurity (лицензия № 1800-191210-144044-563-2513 от 10.12.2019).

5. Система дистанционного образования «Moodle 3.5.6а» (бесплатно распространяемое ПО).

Таблица 9

КАРТА ОБЕСПЕЧЕННОСТИ ЛИТЕРАТУРОЙ

Кафедра Менеджмента в АПК Направление подготовки 38.03.02 «Менеджмент» профиль «Управление бизнесом»
 Дисциплина «Основы работы с маркетинг-плейсами»

Вид занятия	Наименование	Авторы	Издательство	Год издания	Вид издания		Место хранения		Необходимое количество экз.	Количество экз. в вузе
					Печ.	Электр.	Библ.	Каф.		
1	2	3	4	6	7	8	9	10	11	12
<i>Основная литература</i>										
Лекции, практические занятия	Интернет-маркетинг	О. Н. Жильцова	Юрайт	2022		+				https://urait.ru/book/489043
Лекции, практические занятия	Интернет-маркетинг	С.В. Карпова	Юрайт	2022		+				
Лекции, практические занятия	Маркетинговые исследования и ситуационный анализ в 2 ч. Часть 1	Чернышева А. М., Якубова Т. Н.	Юрайт	2022		+				https://urait.ru/book/marketingovyie-issledovaniya-i-situacionnyy-analiz-v-2-ch-chast-1-490013

Директор библиотеки

Р.А. Зорина

7. Критерии оценки знаний, умений, навыков и заявленных компетенций

Текущая аттестация обучающихся производится в дискретные временные интервалы преподавателем, ведущим лекционные и практические занятия по дисциплине в следующих формах:

- тестирование;
- опрос;
- выполнение практических ситуаций;
- кейсы.

Рейтинг – план дисциплины «Основы работы с маркетплейсами»

	Модули	Часы	Баллы
1	Модуль № 1	54	40
2	Модуль № 2	54	40
	Зачет с оценкой		20
	Итого	108	100

• Распределение баллов по модулям

№	Модули	Баллы по видам работ					Итого
		Ситуационные задания	Опрос	Тестирование	кейс	Зачет	
1	Модуль № 1	10	10	10	10	-	40
2	Модуль № 2	10	10	10	10	-	40
	Зачет с оценкой	-	-	-	-	20	20
	Итого	20	20	20	20	20	100

Промежуточный контроль (зачет с оценкой)

Промежуточный контроль по результатам семестрам по дисциплине проходит в форме контрольного итогового тестирования.

Для допуска к промежуточному контролю обучающийся должен набрать необходимое количество баллов по итогам текущей аттестации – **40-80** баллов.

Итоговое тестирование включает в себя тестирующие материалы по всему курсу «Основы работы с маркетплейсами» (10 тест-заданий в одном варианте).

Оценивание итогового тестирования осуществляется по следующим критериям:

Обучающийся, давший правильные ответы 85-100% тестирующих материалов (1-2 ошибки), получает максимальное количество баллов – 20.

Обучающийся, давший правильные ответы в пределах 70-85% тестирующих материалов (3 ошибки), получает - 18 баллов.

Обучающийся, давший правильные ответы в пределах 60-70% (4 ошибки) тестирующих материалов, получает - 16 баллов.

Обучающийся, давший правильные ответы на менее чем 60% тестирующих материалов, не набирает баллов и приходит на контрольное тестирование повторно.

Баллы, полученные на итоговом тестировании, суммируются с баллами, полученными в течение семестра на текущей аттестации и принимается решение по следующим критериям:

До 65 – не зачтено

65 - 74- зачет с оценкой «удовлетворительно»;

75- 84 – зачет с оценкой «хорошо»;

85 – 100 – зачет с оценкой «отлично».

Обучающимся, не сдавшим зачет или не явившимся для сдачи зачета в установленный срок, предоставляется возможность пройти повторную промежуточную аттестацию в соответствии с графиком ликвидации академических задолженностей: http://www.kgau.ru/new/news/news/grafik_lz.pdf.

Вопросы к зачету

1. Сущность и объективные предпосылки возникновения электронного бизнеса.
2. Соотношение понятий электронный бизнес, электронная коммерция, электронная торговля, электронное посредничество.
3. Отличительные особенности и тенденции развития электронного бизнеса.
4. Типология предпринимательских процессов на электронном рынке.
5. Сущность и характерные черты электронной коммерции, ее отличия от коммерции традиционной экономики.
6. Основные типы электронной коммерции: Интернет-коммерция, мобильная коммерция, телевизионная коммерция.
7. Общие и отличительные черты электронной коммерции и Интернет-коммерции.
8. Виды и краткая характеристика компьютерных сетей, их общие черты и отличия.
9. Технологии обмена информацией в компьютерных сетях (клиент-серверные системы).
10. Характеристики сети Интернет как информационно-технологической среды электронной коммерции.
11. Технологии, протоколы и сервисы сети Интернет.
12. Информационная безопасность электронной коммерции в сети Интернет.
13. Видовая дифференциация объектов электронной коммерции по натурально-вещественному содержанию.
15. Особенности оборота на электронном рынке товарно-материальных и товарно-нематериальных ценностей.
16. Субъектный состав электронной коммерции.
17. Типология коммерческих посредников, функционирующих на электронном рынке.
18. Краткая характеристика оказываемых коммерческими посредниками услуг.
19. Виды и характеристики информационно-коммерческих систем, создаваемых в сети Интернет для организации межфирменного взаимодействия: корпоративные сайты (Web-представительства), специализированные порталы и электронные торговые площадки.
20. Преимущества использования технологий business-to-business для предприятий-потребителей, коммерческих посредников, предприятий-производителей и оптовых торговцев.
21. Механизм функционирования электронных торговых площадок и особенности их логистического обеспечения.
22. Стратегии развития электронных торговых площадок.
23. Особенности и перспективы развития электронных торговых площадок в РФ.
24. Организация размещения государственных и муниципальных заказов на электронных торговых площадках.
25. Виды и функциональные характеристики технологий business-to-business, используемых для реализации товарно-нематериальных ценностей и оказания услуг

- корпоративным клиентам: изготовление и размещение «сетевой» рекламы и осуществление Интернет-маркетинга;
26. Интернет–трейдинг ценными бумагами; разработка и сдача в аренду программного обеспечения на принципах ASP; создание «виртуальных» офисов и «call-центров»; организация «виртуальных» выставок; IP-телефония; банковские операции.
 27. Виды и краткая характеристика технологий business-to-consumer, используемых для реализации товарно-материальных ценностей и оказания услуг на потребительском рынке.
 28. Организация розничной торговли товарно-материальными ценностями в сети Интернет.
 29. Существующие схемы Интернет-торговли.
 30. Управление цепями поставок в электронной коммерции, организация логистической системы Интернет-магазинов.
 31. Организация аукционной торговли в сети Интернет.
 32. Виды Интернет-аукционов.
 33. Характеристика существующих систем доставки товаров потребителям.
 34. Особенности электронной торговли информационным продуктом и оказания информационных услуг.
 35. Организация электронной торговли туристическим продуктом и оказание туристических услуг в сети Интернет.
 36. Особенности финансовых расчетов в процессах электронной коммерции.
 37. Типы и сравнительные характеристики применяемых в электронной торговле технологий электронных платежей.
 38. Критерии выбора электронной платежной системы.
 39. Интернет-банкинг: технологии и направления развития.
 40. Особенности и технологии Интернет-страхования.
 41. Сущность и отличительные черты мобильной коммерции.
 42. Характеристика основных бизнес-процессов мобильной коммерции: торговля материальными товарами и услугами; торговля мобильным контентом; оказание дополнительных услуг операторами сетей мобильной связи.
 43. Субъектный состав мобильной коммерции.
 44. Функциональные обязанности контент-провайдеров и операторов сетей мобильной связи. Логистика мобильной коммерции.
 45. Сущность, особенности и перспективы развития телевизионной коммерции.
 46. Особенности развития электронной коммерции в России: приоритетные направления развития, масштабы и география распространения.

8. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Учебная аудитория 4-03 – для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации (660130, Красноярский край, г. Красноярск, ул. Елены Стасовой, 44 И). Рабочие места преподавателя и студентов, укомплектованные специализированной мебелью, и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории. Для проведения занятий лекционного типа предлагаются наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, общая локальная компьютерная сеть Internet, комплект мультимедийного оборудования: ноутбук AcerAspire 5, переносной экран на треноге MediumProfessional, переносной проектор EpsonEB.

Помещение для самостоятельной работы 3-13 (660130, Красноярский край, г. Красноярск, ул. Елены Стасовой 44 «И») мебелью, общая локальная компьютерная сеть Internet, 11 компьютеров на базе процессора IntelCeleron в комплектации с мониторами

Samsung, LG, Aser, Viewsonic и др. внешними периферийными устройствами, Приспособлено частично

9. Методические рекомендации для обучающихся по освоению дисциплины

9.1. Методические указания по дисциплине для обучающихся

Рабочая программа предусматривает возможность обучения в рамках традиционной поточно-групповой системы обучения. При поточно - групповой системе обучения последовательность изучения учебно-образовательных модулей определяется его номером. При этом обучение рекомендуется в течение семестра: для обучающихся – 6 семестр.

На кафедре внедрена кредитно-модульная система обучения. При введении кредитно-модульной системы обучения сформирован учебный план таким образом, чтобы он обеспечивал возможность:

- изучение отдельных модулей в различные расширенные временные интервалы и различной последовательности.

Обучающиеся перед преподаванием дисциплин должны быть ознакомлены с системами кредитных единиц и балльно-рейтинговой оценкой.

Закрепление полученных теоретических знаний осуществляется на практических занятиях в завершающей части учебного курса. Выбор формы проведения практических занятий проводится преподавателем и может включать:

- имитационные занятия;
- решение ситуационных задач;
- кейсов;
- применение проектного метода;
- круглые столы;
- научно-практические конференции.

9.2. Методические указания по дисциплине для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья

В целях освоения учебной программы дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья обеспечивается:

1. Для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по зрению:

1.1 размещение в доступных для обучающихся местах и в адаптированной форме справочной информации о расписании учебных занятий;

1.2 присутствие ассистента, оказывающего обучающемуся необходимую помощь;

1.3 выпуск альтернативных форматов методических материалов (крупный шрифт или аудиофайлы);

2. Для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по слуху:

2.1 надлежащими звуковыми средствами воспроизведение информации;

3. Для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата:

3.1 возможность беспрепятственного доступа обучающихся в учебные помещения, туалетные комнаты и другие помещения института, а также пребывание в указанных помещениях.

Образование обучающихся с ограниченными возможностями здоровья может быть организовано как совместно с другими обучающимися, так и в отдельных группах или в отдельных организациях.

Перечень учебно-методического обеспечения самостоятельной работы обучающихся по дисциплине.

Учебно-методические материалы для самостоятельной работы обучающихся из числа инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья предоставляются в одной из форм, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации.

Категории студентов	Формы
С нарушение слуха	• в форме электронного документа;
С нарушением зрения	• в форме электронного документа
С нарушением опорно-двигательного аппарата	• в форме электронного документа;

Данный перечень может быть конкретизирован в зависимости от контингента обучающихся.

В освоении дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья большое значение имеет индивидуальная работа. Под индивидуальной работой подразумевается две формы взаимодействия с преподавателем: индивидуальная учебная работа (консультации), т.е. дополнительное разъяснение учебного материала и углубленное изучение материала с теми обучающимися, которые в этом заинтересованы, и индивидуальная воспитательная работа. Индивидуальные консультации по предмету являются важным фактором, способствующим индивидуализации обучения и установлению воспитательного контакта между преподавателем и обучающимся инвалидом или обучающимся с ограниченными возможностями здоровья.

ПРОТОКОЛ ИЗМЕНЕНИЙ РПД

Дата	Раздел	Изменения	Комментарии

Программу разработал:

Колоскова Ю.И., канд.экон.наук. доцент

РЕЦЕНЗИЯ

на рабочую программу по дисциплине
«ОСНОВЫ РАБОТЫ С МАРКЕТПЛЕЙСАМИ»
по направлению подготовки 38.03.02 «Менеджмент»,
профиль «Управление бизнесом»

Представленная на рецензию рабочая программа оформлена с соблюдением предъявленных требований к оформлению рабочих программ. Наполнение материалом и содержательная сторона рабочей программе в полной мере соответствует заявленным областям профессиональной деятельности и профессиональному стандарту.

Дисциплина "Основы работы с маркетплейсами" является элементом части, формируемой участниками образовательных отношений по подготовке обучающихся по направлению 38.03.02 "Менеджмент".

Предложенные в программе перечень тем лекций и их содержание позволяют получить необходимые теоретические знания в области электронной торговли.

Программа проведения практических занятий, предложенные в ней образовательные технологии, позволяют достичь заявленной цели, а также сформировать необходимые компетенции у студентов и подготовить их к изучению учебных курсов, опирающихся на дисциплину.

Предложенная в программе система контрольных процедур и средства их обеспечения позволяют оценить степень освоения обучающимся материала дисциплины и качество сформированных компетенций.

Анализ учебно-методического и информационного обеспечения, заявленного в рабочей программе, в полной мере способствует развитию и закреплению полученного материала в рамках контактной работы.

Считаю, что представленная на рецензию рабочая программа полностью удовлетворяет требованиям и может быть использована для подготовки обучающихся по дисциплине "Основы работы с маркетплейсами" по направлению 38.03.02 "Менеджмент".

Рецензент:
Директор
ООО «КРЕСТЬЯНЕ»
канд. экон. наук



56 -

Т.А. Мартынова