

**МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ДЕПАРТАМЕНТ ОБРАЗОВАНИЯ И КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«Красноярский государственный аграрный университет»**

Институт Экономики и Управления АПК
Кафедра Управления социально-экономическими системами

СОГЛАСОВАНО:

Директор института
Шапорова З.Е.
"27" февраля 2026 г.

УТВЕРЖДАЮ:

Ректор
Пыжикова Н.И.
"26" февраля 2026 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

**Менеджмент продаж в IT-сфере
ФГОС ВО**

Направление подготовки 09.03.03 Прикладная информатика

(код, наименование)

Направленность (профиль) Менеджмент IT-технологий

Курс 4

Семестр 7

Форма обучения очная

Квалификация выпускника бакалавр

Красноярск, 2026



**ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
УСИЛЕННОЙ КВАЛИФИЦИРОВАННОЙ
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ
ВЫДАННОЙ: ФГБОУ ВО КРАСНОЯРСКИЙ ГАУ
ДЕЙСТВИТЕЛЕН: 08.05.2026 - 01.08.2027**

Составитель: Тод Н.А., канд. экон. наук, доцент
(ФИО, ученая степень, ученое звание) «26» января 2026 г.

Программа разработана в соответствии с ФГОС ВО по направлению подготовки 09.03.03 «Прикладная информатика», профиль «Менеджмент IT-технологий» и профессиональных стандартов:

Программа обсуждена на заседании кафедры протокол № 5 «26» января 2026г.

Зав. кафедрой Чепелева К. В., д-р. экон. наук, профессор
(ФИО, ученая степень, ученое звание) «26» января 2026г.

Лист согласования рабочей программы

Программа принята методической комиссией института экономики и управления АПК
протокол № 6 «24» февраля 2026 г.

Председатель методической комиссии канд.экон.наук, доцент Далисова Н.А.

«24» февраля 2026 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	7
4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	7
4.1. Трудоемкость модулей и модульных единиц дисциплины.....	7
4.2. СОДЕРЖАНИЕ МОДУЛЕЙ ДИСЦИПЛИНЫ	8
4.3. ЛЕКЦИОННЫЕ/ЛАБОРАТОРНЫЕ/ПРАКТИЧЕСКИЕ/СЕМИНАРСКИЕ ЗАНЯТИЯ	8
4.4. ЛАБОРАТОРНЫЕ/ПРАКТИЧЕСКИЕ/СЕМИНАРСКИЕ ЗАНЯТИЯ.....	9
4.5. САМОСТОЯТЕЛЬНОЕ ИЗУЧЕНИЕ РАЗДЕЛОВ ДИСЦИПЛИНЫ И ВИДЫ САМОПОДГОТОВКИ К ТЕКУЩЕМУ КОНТРОЛЮ ЗНАНИЙ	10
4.5.1. <i>Перечень вопросов для самостоятельного изучения и видов самоподготовки к текущему контролю знаний</i>	10
4.5.2. <i>Курсовые проекты (работы)/ контрольные работы/ расчетно-графические работы</i>	11
5. ВЗАИМОСВЯЗЬ ВИДОВ УЧЕБНЫХ ЗАНЯТИЙ	11
6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	11
6.1. КАРТА ОБЕСПЕЧЕННОСТИ ЛИТЕРАТУРОЙ (ТАБЛИЦА 9)	11
6.2. ПЕРЕЧЕНЬ РЕСУРСОВ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ «ИНТЕРНЕТ» (ДАЛЕЕ – СЕТЬ «ИНТЕРНЕТ»).....	13
6.3 ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ	13
7. КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И ЗАЯВЛЕННЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ	13
8. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	15
9. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ	16
9.1. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ.....	16
9.2. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ ДЛЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ	17
ПРОТОКОЛ ИЗМЕНЕНИЙ РПД.....	18
<i>Изменения</i>	18

Аннотация

Дисциплина «Менеджмент продаж в IT-сфере» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений Блока 1 для подготовки студентов по направлению подготовки 09.03.03 Прикладная информатика, профилю Менеджмент продаж IT-технологий. Дисциплина реализуется в институте Экономики и управления АПК кафедрой управления социально-экономическими системами.

Дисциплина нацелена на формирование профессиональных компетенций ПК-6, ПК-4.

Содержание дисциплины охватывает круг вопросов, связанных с формированием представления об основных проблемах, видах и формах продаж в IT-сфере.

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

Программой дисциплины предусмотрены следующие виды контроля: текущий контроль успеваемости в форме практических заданий, опросов, докладов и промежуточная аттестация в форме экзамена.

Общая трудоемкость освоения дисциплины составляет 4 зачетные единицы, 144 часа. Программой дисциплины предусмотрены лекционные (28), практические (42), самостоятельная работа студента (38) и контроль в форме экзамена (36).

1. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Менеджмент продаж в IT-сфере» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений Блока 1 для подготовки студентов по направлению подготовки 09.03.03 Прикладная информатика, профилю Менеджмент продаж IT-технологий.

Предшествующими курсами, на которых непосредственно базируется дисциплина «Менеджмент продаж в IT-сфере» являются: Экономика фирмы (предприятия), Менеджмент, Продуктовый менеджмент, Электронная коммерция.

Дисциплина «Менеджмент продаж в IT-сфере» является основополагающим для изучения следующих дисциплин: Инвестиционный менеджмент, Электронный аукцион в государственных закупках.

Особенностью дисциплины «Менеджмент продаж в IT-сфере» является то, что продажи представлены как междисциплинарная и прикладная отрасль знания, изучающая различные аспекты бизнес-моделирования предпринимательской деятельности с целью повышения эффективности деятельности в IT-сфере.

Контроль знаний студентов проводится в форме текущей и промежуточной аттестации.

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

Цель освоения дисциплины: является систематизация нормативно-правовых, экономических и организационных знаний по вопросам становления, организации и ведения предпринимательской деятельности в условиях российской экономики. Большое внимание в курсе уделяется вопросам стратегического планирования развития предприятия на основе оценки предпринимательских возможностей и бизнес-моделирования как метода устойчивого ведения бизнеса в IT-сфере.

Задачи:

- исследование механизмов функционирования предприятий, стратегических и маркетинговых аспектов управления предприятием;
- изучение нормативных актов РФ, которые регламентируют предпринимательскую деятельность;
- систематизация методов бизнес-моделирования предпринимательской деятельности;
- определение этапов создания и выбор организационно-правовые формы предприятий и фирм;
- выработка у студентов навыков построения бизнес-модели, отвечающей рыночным условиям ведения бизнеса.

Таблица 1

Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине

Код, наименование компетенции	Код и наименование индикаторов достижений компетенций	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине
ПК-4 Способен формировать, реализовывать и корректировать долгосрочный план развития информационных технологий в организации, обеспечивающий достижение бизнес – целей и устойчивое конкурентное преимущество	ПК-4.1 Формулирует стратегические цели развития ИТ, согласованные с бизнес-стратегией организации ПК-4.2 Определяет технологические решения (платформы, системы, инструменты), соответствующие стратегическим задачам ПК-4.3 Разрабатывает план управления изменениями для внедрения новых ИТ - решений	Знать: технологические решения (платформы, системы, инструменты) в ИТ-сфере Уметь: формулировать стратегические цели развития ИТ, согласованные с бизнес-стратегией организации, использовать методы бизнес-моделирования предпринимательской деятельности Владеть: навыками разработки плана управления изменениями для внедрения новых ИТ - решений
ПК-6 Способен систематически выявлять, оценивать, формировать и повышать ценность ИТ – решений и ИТ – сервисов для достижения стратегических и операционных целей организации	ПК-6.1 Оценивает влияние внешних факторов (рыночные тренды, регуляторные требования) на ценность ИТ ПК-6.2 Проводит анализ бизнес-потребностей и переводит их в ИТ требования ПК-6.3 определяет ключевые метрики (KPI), отражающие вклад ИТ в рост выручки, снижение затрат, управление рисками, повышение конкурентоспособности	Знать: внешние факторы (рыночные тренды, регуляторные требования), влияющие на ценность ИТ, ключевые метрики (KPI), отражающие вклад ИТ в рост выручки, снижение затрат, управление рисками, повышение конкурентоспособности Уметь: проводить анализ бизнес-потребностей и переводить их в ИТ требования Владеть: навыками определения ключевых метрик (KPI), отражающие

		вклад ИТ в рост выручки, снижение затрат, управление рисками, повышение конкурентоспособности
--	--	---

3. Организационно-методические данные дисциплины

Общая трудоёмкость дисциплины составляет 4 зач. ед. (144 часа), их распределение по видам работ и по семестрам представлено в таблице 2.

Таблица 2

Распределение трудоёмкости дисциплины по видам работ по семестрам

Вид учебной работы	Трудоёмкость			
	зач. ед.	час.	по семестрам	
			№ 7	
Общая трудоёмкость дисциплины по учебному плану	4	144	144	
Контактная работа		70	70	
в том числе:				
Лекции (Л) / в том числе в интерактивной форме			28/8	
Практические занятия (ПЗ) / в том числе в интерактивной форме			42/12	
Самостоятельная работа (СРС)		38	38	
в том числе:				
самостоятельное изучение тем и разделов			20	
самоподготовка к текущему контролю знаний			18	
Подготовка и сдача экзамена		36	36	
Вид контроля:			экзамен	

4. Структура и содержание дисциплины

4.1. Трудоёмкость модулей и модульных единиц дисциплины

Таблица 3

Трудоёмкость модулей и модульных единиц дисциплины

Наименование модулей и модульных единиц дисциплины	Всего часов на модуль	Контактная работа		Внеаудиторная работа (СРС)
		Л	ПЗ	
Модуль 1. Формирование и управление каналами сбыта на основе сегментированного подхода	54	14	21	19
Модульная единица 1.1 Сегментация. Определение целевого сегмента		7	10	9
Модульная единица 1.2 Формирование каналов распределения		7	11	10
Модуль 2. Управление отделом продаж на предприятии	54	14	21	19
Модульная единица 2.1 Планирование продаж		7	10	9
Модульная единица 2.2 Построение отдела продаж		7	11	10

Наименование модулей и модульных единиц дисциплины	Всего часов на модуль	Контактная работа		Внеаудиторна я работа (СРС)
		Л	ПЗ	
Подготовка и сдача зачет	36			
ИТОГО	144	28	42	38

4.2. Содержание модулей дисциплины

Модуль 1. Формирование и управление каналами сбыта на основе сегментированного подхода

Модульная единица 1.1 Сегментация. Определение целевого сегмента

Тема 1. Процесс сегментации

Тема 2. Критерии сегментирования

Модульная единица 1.2 Формирование каналов распределения

Тема 3. Организационно-правовые формы каналов распределения

Тема 4. Контроль деятельности отдела продаж

Модуль 2. Управление отделом продаж на предприятии

Модульная единица 2.1 Планирование продаж

Тема 5. Анализ вариантов организации бизнеса

Тема 6. Бизнес-планирование в системе управления предприятием

Модульная единица 2.2 Построение отдела продаж

Тема 7. Стратегическое управление продажами

Тема 8. Бизнес-моделирование каналов распределения

4.3. Лекционные/лабораторные/практические/семинарские занятия

Таблица 5

Содержание лекционного курса

№ п/п	№ модуля и модульной единицы дисциплины	№ и тема лекции	Вид контрольного мероприятия	Кол- во часов
1.	Модуль 1. Формирование и управление каналами сбыта на основе сегментированного подхода		экзамен	14
	Модульная единица 1.1 Сегментация. Определение целевого сегмента	Лекция № 1. Процесс сегментации	опрос	3
		Лекция № 2 Критерии сегментирования	опрос	4
	Модульная единица 1.2 Формирование каналов распределения	Лекция № 3. Организационно-правовые формы каналов распределения	опрос	3
		Лекция № 4. Контроль деятельности отдела продаж	опрос	4
2.	Модуль 2. Управление отделом продаж на предприятии		экзамен	14
	Модульная единица 2.1 Планирование продаж	Лекция № 5 Анализ вариантов организации бизнеса	опрос	3
		Лекция № 6. Бизнес-планирование в системе управления	опрос	4

№ п/п	№ модуля и модульной единицы дисциплины	№ и тема лекции	Вид контрольного мероприятия	Кол-во часов
		предприятием		
	Модульная единица 2.2 Построение отдела продаж	Лекция № 7. Стратегическое управление продажами	опрос	3
		Лекция № 8. Бизнес-моделирование каналов распределения	опрос	4
		ИТОГО	экзамен	28

4.4. Лабораторные/практические/семинарские занятия

Таблица 5

Содержание занятий и контрольных мероприятий

№ п/п	№ модуля и модульной единицы дисциплины	№ и название практических занятий с указанием контрольных мероприятий	Вид контрольного мероприятия	Кол-во часов
1.	Модуль 1. Формирование и управление каналами сбыта на основе сегментированного подхода		экзамен	21
	Модульная единица 1.1 Сегментация. Определение целевого сегмента	Занятие № 1. Процесс сегментации	Практическое задание	5
		Занятие № 2 Критерии сегментирования	Практическое задание	5
	Модульная единица 1.2 Формирование каналов распределения	Занятие № 3. Организационно-правовые формы каналов распределения	Практическое задание	5
		Занятие № 4. Контроль деятельности отдела продаж	опрос	6
2.	Модуль 2. Управление отделом продаж на предприятии		экзамен	21
	Модульная единица 2.1 Планирование продаж	Занятие № 5 Анализ вариантов организации бизнеса	Практическое задание	5
		Занятие № 6. Бизнес-планирование в системе управления предприятием	Практическое задание	5
	Модульная единица 2.2 Построение отдела продаж	Занятие № 7. Стратегическое управление продажами	Практическое задание	5
		Занятие № 8. Бизнес-моделирование каналов распределения	Практическое задание	6

№ п/п	№ модуля и модульной единицы дисциплины	№ и название практических занятий с указанием контрольных мероприятий	Вид контрольного мероприятия	Кол-во часов
			задание	
		ИТОГО	экзамен	42

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

В процессе освоения дисциплины используются занятия лекционного типа (28 часов), практические занятия (42 часа). Самостоятельная работа (38 часов) проводится в форме самостоятельного изучения тем и разделов дисциплины и самоподготовки к текущему контролю знаний. Форма контроля: 7 семестр – экзамен.

Обучающийся должен готовиться к практическим занятиям: самостоятельно изучать лексический и практический материал по темам занятия в соответствии с тематическим планом. При подготовке к занятию, обучающемуся следует обратиться к литературе научной библиотеки ФГБОУ ВО «Красноярский ГАУ». Подготовка к сдаче экзамена, а также групповой работе на занятиях подразумевает самостоятельную работу обучающихся в течение всего семестра по материалам рекомендуемых источников (раздел учебно-методического и информационного обеспечения).

Формы организации самостоятельной работы студентов:

- организация и использование электронного курса дисциплины размещенного на платформе LMS Moodle для СРС.
- работа над теоретическим материалом, прочитанным на лекциях;
- самостоятельное изучение отдельных разделов дисциплины;
- подготовка к практическим занятиям;
- подготовка к собеседованию / опросам;
- подготовка докладов;
- выполнение контрольных заданий при самостоятельном изучении дисциплины;
- самотестирование по контрольным вопросам (тестам).

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
1	Модуль 1. Формирование и управление каналами сбыта на основе сегментированного подхода		19
	Модульная единица 1.1 Сегментация. Определение целевого сегмента	Процесс сегментации	3
		Анализ статей (по материалам печатных и электронных СМИ, Интернет)	3
		Критерии сегментирования Эссе (по материалам учебников и учебных пособий)	3
	Модульная единица 1.2 Организационно-	самоподготовка к текущему контролю знаний (опрос)	5
		Организационно-правовые формы каналов распределения	

№п/п	№ модуля и модульной единицы	Перечень рассматриваемых вопросов для самостоятельного изучения и видов самоподготовки к текущему контролю знаний	Кол-во часов
	правовые формы предпринимательской деятельности	самоподготовка к текущему контролю знаний (опрос)	5
2	Модуль 2. Управление отделом продаж на предприятии		19
	Модульная единица 2.1 Планирование продаж	Анализ вариантов организации бизнеса	3
		1. Модели организации бизнеса. 2. Модели организации бизнеса. Европейская модель. Реферат (по материалам печатных и электронных СМИ, Интернет)	3
		самоподготовка к текущему контролю знаний (опрос)	3
	Модульная единица 2.2 Построение отдела продаж	1. Стратегическое управление продажами 2. Бизнес-моделирование каналов продаж Анализ статей (по материалам печатных и электронных СМИ, Интернет)	10
		самоподготовка к текущему контролю знаний (опрос)	
Всего			38

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

Таблица 7

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

5. Взаимосвязь видов учебных занятий

Таблица 8

Взаимосвязь компетенций с учебным материалом и контролем знаний студентов

Компетенции	Лекции	ЛЗ/ПЗ/С	СРС	Другие виды	Вид контроля
ПК-4, ПК-6	1-8	1-8			экзамен

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

6.1. Карта обеспеченности литературой (таблица 9)

Таблица 9

КАРТА ОБЕСПЕЧЕННОСТИ ЛИТЕРАТУРОЙКафедра Управления социально-экономическими системами Направление подготовки (специальность) 09.03.03 Прикладная информатикаДисциплина Менеджмент продаж в IT-сфере

Вид занятий	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
Основная литература										
Лекции, практические занятия	Маркетинг : учебник для академического бакалавриата	Синяева, И. М.	Москва : Издательство Юрайт	2022		+	+			https://urait.ru/bcode/506317
	Реклама в местах продаж : учебное пособие для вузов	Колышкина, Т. Б.	Москва : Издательство Юрайт	2022		+	+			https://urait.ru/bcode/494889
Дополнительная литература										
Лекции, практические занятия	Моделирование бизнес-процессов. В 2 ч. Часть 1 : учебник и практикум для вузов	М. С. Каменнова, В. В. Крохин, И. В. Машков	Москва : Издательство Юрайт	2021		+	+			https://urait.ru/bcode/470725

Директор Научной библиотеки _____ Зорина Р.А.

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

Обучающимся должны быть доступны рабочие станции с установленным программным обеспечением, которое позволяет работать с текстами, профессиональными справочно-правовыми системами и иными электронными ресурсами (операционная система, текстовый редактор, интернет-браузер). Рекомендуется обеспечить обучающихся и преподавателей доступ к электронным ресурсам образовательного учреждения с домашних рабочих станций посредством сети Интернет, насколько это позволяют технические возможности и нормы гражданского права.

Рекомендуемые электронные библиотечные системы:

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

Информационные справочные системы:

1. - Справочно-правовая система КонсультантПлюс
2. - Информационно – аналитическая система «Статистика»

6.3 Программное обеспечение

1. Операционная система Windows (академическая лицензия № 44937729 от 15.12.2008).
2. Офисный пакет приложений Microsoft Office (академическая лицензия № 44937729 от 15.12.2008).
3. Программа для создания и просмотра электронных публикаций в формате PDF – Acrobat Professional (образовательная лицензия № CE0806966 от 27.06.2008).
4. Антивирусное программное обеспечение Kaspersky Endpoint Security (лицензия № 1800-191210-144044-563-2513 от 10.12.2019).
5. Программное обеспечение для проведения маркетинговых исследований и принятия биз-нес-решений KonSi: SWOT Analysis
6. Система дистанционного образования «Moodle 3.5.6a» (бесплатно распространяемое ПО).

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

Текущий контроль успеваемости осуществляется в течение семестра и складывается из оценки за текущий контроль знаний (аттестация) и оценки за работу в семестре. Результаты текущего контроля успеваемости оцениваются по 100-бальной системе. Суммарная оценка складывается из оценок за отдельные виды работ:

1. ответы на занятиях;
2. активность на занятиях;
3. самостоятельная работа:
 - а) выполнение домашних заданий;
 - б) выполнение тестовых заданий;
 - в) подготовка докладов и сообщений.
4. контрольное тестирование;
5. контрольный опрос.

Виды текущего контроля: опрос, выполнение практических заданий, доклады, решение конкретных ситуаций.

Промежуточный контроль – экзамен.

Текущие задолженности обучающийся может сдать в указанное преподавателем дополнительное время в формате **заданий и тестирования**. Критерии оценки за ликвидированные задолженности в течение семестра не изменяются.

Рейтинговая система для студентов направления
09.03.03 Прикладная информатика
 Направленность (профиль): Менеджмент ИТ-технологий
 дисциплина **«Менеджмент продаж в ИТ-сфере»**

Оценка знаний, умений, навыков и заявленных компетенций студентов проводится с использованием рейтинговой системы. Для сдачи экзамена студенту необходимо набрать 100 баллов, в том числе по модулям:

Дисциплинарные модули (ДМ)	Количество академических часов	Рейтинговый балл
ДМ ₁	54	30
ДМ ₂	54	30
Итоговый контроль (экзамен)	36	40
Итого	144	100

Текущая аттестация студентов проводится в дискретные временные интервалы по дисциплине в следующих формах:

- тестирование по модулям (темам) дисциплины;
- решение задач на практических занятиях;
- решение конкретных ситуаций (keis-stadi).

Оценивание студентов производится в дискретные временные интервалы лектором и преподавателем(ями), ведущими семинарские и практические занятия по дисциплине по следующим позициям: выполнение заданий на практических занятиях – 2 балла за одну ситуационную задачу; решение конкретной ситуации – 5 баллов за каждую ситуацию, подготовка реферата и доклада – 5 баллов; зачет/зачет (проводится в тестовой форме) – 15/20 баллов. Выставление экзамена проводится по результатам ответа студента на экзаменационные вопросы (тестирование). Общий рейтинг-план дисциплины приведен ниже:

Рейтинг-план 7 семестр

Дисциплинарные модули	Максимально возможный балл по видам работ				Итого баллов
	Текущая работа			Аттестация	
	выполнение заданий на практических занятиях	коллоквиум, опрос	решение конкретных ситуаций	Экзамен	
ДМ ₁	10	10	10		30
ДМ ₂	10	10	10		30
Экзамен				40	40
Итого	20	20	20	40	100

Промежуточная аттестация по результатам 7 семестра по дисциплине – экзамен – проходит в форме итогового тестирования.

Для допуска к промежуточному контролю студенту необходимо набрать по итогам текущей аттестации 40-60 баллов.

Критерии оценивания итогового тестирования:

Студент, давший правильные ответы более 87%, получает максимальное количество баллов – 40 баллов;

Студент, давший правильные ответы в пределах 73-86% получает 30 баллов;

Студент, давший правильные ответы в пределах 60-72% получает 20 баллов;

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

Баллы, полученные на промежуточной аттестации, суммируются с баллами, полученными в течение семестра на текущей аттестации, и выводится итоговое количество баллов.

Обучающийся, не сдавший зачёт, приходит на пересдачу в сроки в соответствии с графиком ликвидации академических задолженностей.

8. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Каб. 2-04 / Компьютерный класс (учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации):

12 компьютеров Intel i5 12400/16Гб DDR4, монитор Tesla F2422HF.

Телевизор TCL 65C735.

Операционная система Astra Linux (лицензия № 192400033-alse-1.7-client-base_orel-x86_64-0-12913 от 28.08.2023).

Офисный пакет приложений Libre Office входит в комплект поставки Astra Linux.

Офисный пакет приложений Мой Офис (лицензия № ПР0000-35377 от 24.07.2024).

Справочная правовая система "Консультант+" (договор № 20175200211 от 22.04.2020).

Moodle 3.5.6a (договор № 969.2 от 17.04.2020).

Свободно распространяемое ПО (GPL) или бесплатная лицензия с открытым исходным кодом: PostgreSQL; Ramus Educational; ArgoUML; XMind v3.0; Free Pascal Compiler (FPC); Oracle VM Virtual Box; pgAdmin; MySQL Community Edition; Gimp; Lazarus; Wireshark; Graphical Network Simulator-3; NASM; SMath Studio; OpenJDK; Notepad++; LibreCad; Yandex (браузер).

Каб. 2-09 / Компьютерный класс (учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации):

16 компьютеров Intel Core i3-9100F/3600МГц/1000Гб/RAM 8ГБ, монитор BenQ GW2480-B.

Мультимедийный проектор Panasonic PT-D3500E.

Интерактивная доска Smart technologies 660.

Операционная система Astra Linux (лицензия № 192400033-alse-1.7-client-base_orel-x86_64-0-12913 от 28.08.2023).

Офисный пакет приложений Libre Office входит в комплект поставки Astra Linux.

Офисный пакет приложений Мой Офис (лицензия № ПР0000-35377 от 24.07.2024).

1С Предприятие 8.2 (акт предоставления прав № Tr059122 от 24.10.2012).

Справочная правовая система "Консультант+" (договор № 20175200211 от 22.04.2020).

Moodle 3.5.6a (договор № 969.2 от 17.04.2020).

Свободно распространяемое ПО (GPL) или бесплатная лицензия с открытым исходным кодом: PostgreSQL; Ramus Educational; ArgoUML; XMind v3.0; Free Pascal Compiler (FPC); Oracle VM Virtual Box; pgAdmin; MySQL Community Edition; Gimp; Lazarus; Wireshark; Graphical Network Simulator-3; NASM; SMath Studio; OpenJDK; Notepad++; LibreCad; Yandex (браузер).

4-15 / Помещение для самостоятельной работы обучающихся (учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации):

11 компьютеров Cel3000/MB Giga-byit GA-81915PC DUO s775, монитор Samsung SyncMaster 720n.

1 компьютер Intel Core2 Duo E7400/4Гб, монитор ViewSonic VA916-6.

Операционная система Astra Linux (лицензия № 192400033-alse-1.7-client-base_orel-x86_64-0-12913 от 28.08.2023).

Офисный пакет приложений Libre Office входит в комплект поставки Astra Linux.

Офисный пакет приложений Мой Офис (лицензия № ПР0000-35377 от 24.07.2024).

Справочная правовая система "Консультант+" (договор № 20175200211 от 22.04.2020).

Moodle 3.5.6a (договор № 969.2 от 17.04.2020).

Свободно распространяемое ПО (GPL) или бесплатная лицензия с открытым исходным кодом: Yandex (браузер).

9. Методические рекомендации для обучающихся по освоению дисциплины

9.1. Методические указания по дисциплине для обучающихся

Рабочая программа предусматривает возможность обучения в рамках традиционной потоочно-групповой системы обучения. При потоочно-групповой системе обучения последовательность изучения учебно-образовательных модулей определяется его номером. При этом обучение рекомендуется в течение одного семестра: для бакалавров – в 7 семестре.

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

- изучения отдельных модулей в различные расширенные временные интервалы и различной последовательности
- выбора студентом преподавателя для освоения того или иного модуля;
- формирования студентом индивидуальных учебных планов.

Студенты перед началом изучения дисциплины должны быть ознакомлены с системами кредитных единиц и балльно-рейтинговой оценки.

При переходе студента в другой вуз полученные им кредиты и баллы по отдельным модулям зачитываются. Для этого студенту выдается справка о набранных кредитах и баллах, а при официальном запросе – программа освоенного модуля и копии оценочных листов по нему. Оценочные листы балльно-рейтингового контроля подписываются студентом и преподавателем.

Организация изучения курса предполагает:

а) для преподавателя:

- глубокое изучение методологических и практических аспектов тематики курса, поиск, переработка современных литературных источников;
- разработку методики изложения курса: систематизация, структурирование материала; подготовку методов и способов контроля знаний;
- постоянную корректировку структуры, содержания курса.

б) для студентов:

- посещение лекций, практических занятий обязательно;
- лекции – основное методическое руководство при изучении дисциплины, оптимальным образом структурированное и соответствующее современному уровню состояния вопроса;
- активная работа на практических занятиях с предварительной самостоятельной подготовкой на основе материала лекций, основной и дополнительной литературы.

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.

Таблица 12

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 нарушением слуха	в печатной форме; в форме электронного документа;
С нарушением зрения	в печатной форме увеличенным шрифтом; в форме электронного документа; в форме аудиофайла;
С нарушением опорно-двигательного аппарата	в печатной форме; в форме электронного документа; в форме аудиофайла.

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 разработали:

Тод Н.А., канд. экон. наук, доц.

(подпись)

РЕЦЕНЗИЯ
на рабочую программу дисциплины
«Менеджмент продаж в IT-сфере»
для направления подготовки 09.03.03 Прикладная информатика

Рабочая программа по дисциплине «Менеджмент продаж в IT-сфере» по направлению подготовки 09.03.03 «Прикладная информатика» профиль подготовки «Менеджмент IT-технологий» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО, ОПОП ВО и учебного плана по направлению подготовки 09.03.03 «Прикладная информатика».

В данной программе определены цели и задачи данной учебной дисциплины, перечень тем и разделов, которые должны изучить студенты, а также основные требования к уровню подготовки и объему знаний, которым они должны обладать по каждой из перечисленных тем.

Согласно программе основной целью курса является формирование у студентов в систематизация нормативно-правовых, экономических и организационных знаний по вопросам становления, организации и ведения предпринимательской деятельности в условиях российской экономики.

Программа отвечает современным требованиям к обучению и практическому овладению прикладными методами бизнес-моделирования предпринимательской деятельности.

Программа содержит все необходимые темы, обеспечивающие требования качественной подготовки бакалавров.

В программе четко определены модули и темы, содержание учебного материала, а также знания, умения и навыки, которыми должен овладеть бакалавр, показано распределение учебных часов по модулям учебной дисциплины.

Рабочая программа строится с учетом соблюдения педагогических и методических принципов и может быть рекомендована для изучения дисциплины «Менеджмент продаж в IT-сфере» в высшем учебном заведении.

Рецензент:

Специалист по ИТ-активам
ФГБОУ ВО КРАСГМУ
им. проф. В.Ф. Войно-Ясенецкого
Минздрава России

Бородавкин
Василий Андреевич

