|  |  |
| --- | --- |
|  **Аннотация** |  |
|  **Рабочей программы дисциплины** |  |
|  |  |  |  |
| Дисциплина  | Маркетинг рынков ИКТ и организация продаж  |
| Направление подготовки  | 38.03.05 Бизнес-информатика  |
| Профиль  | Цифровой бизнес  |
| Объем дисциплины  | 3 з.е  |
| Формы промежуточной аттестации  | Экзамен  |
| Кафедра маркетинга и международного менеджмента  |
| **Краткое** **содержание** **дисциплины**   |
|  Тема |  Наименование темы |
|  Тема 1. |  Принципы планирования и реализации исследований и анализа рынка ИС и ИКТ. |
|  Тема 2. |  Выбор информационных систем и информационно-коммуникационных технологий, необходимых организации |
|  Тема 3. |  Методики исследования и анализа рынка информационных систем и информационно -коммуникационных технологий |
|  |  |  |  |
| **Список** **литературы**   |
|  |  |  |  |
|  **Основная литература:** |
|  1. Наумов В.Н. Рынки информационно-коммуникационных технологий и организация продаж. [Электронный ресурс]:Учебник. - Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2017. - 404 с. – Режим доступа: https://znanium.com/catalog/product/550748 |
|  2. Акулич М.В. Интернет-маркетинг. [Электронный ресурс]:Учебник для бакалавров : Учебник. - Москва: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2020. - 352 – Режим доступа: https://znanium.com/catalog/product/1091183 |
|  3. Карпова С. В., Бугакова Н. П., Константиниди Х. А., Никитас Д. В., Поляков В. А., Рожков И. В., Жильцова О. Н. Информационные технологии в маркетинге. [Электронный ресурс]:Учебник и практикум для вузов. - Москва: Юрайт, 2020. - 367 – Режим доступа: https://urait.ru/bcode/450114 |
|  4. Клепик М. С. Увеличение продаж без особых материальных затрат: клиентинг без бюджета. [Электронный ресурс]:Учебное пособие. - Москва: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2020. - 86 – Режим доступа: https://znanium.com/catalog/product/1092948 |
|  **Дополнительная литература:** |
|  1. Трофимов В. В., Ильина О. П., Трофимова Е. В., Кияев В. И., Приходченко А. П. Информационные системы и технологии в экономике и управлении. [Электронный ресурс]:учебник для академического бакалавриата : для студентов вузов, обучающихся по экономическим направлениям и специальностям. - Москва: Юрайт, 2018. - 542 – Режим доступа: https://urait.ru/bcode/412460 |
|  2. Гусарова О. М., Жильцова О. Н., Жильцов Д. А., Земляк С. В., Кондрашов В. М., Лапшова О. А., Никитас Д. В., Савченко Ю. Ю., Старцева Н. В. Управление продажами. [Электронный ресурс]:учебник. - Москва: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2019. - 300 – Режим доступа: https://znanium.com/catalog/product/1019525 |
|  |  |  |  |
| **Перечень** **информационных** **технологий,** **включая** **перечень** **лицензионного** **программного** **обеспечения** **и** **информационных** **справочных** **систем,**  **онлайн** **курсов,** **используемых** **при**   |

|  |
| --- |
| **осуществлении** **образовательного** **процесса** **по** **дисциплине**   |
|  **Перечень лицензионного программного обеспечения:** |
|  |
| Microsoft Windows 10 .Договор № 52/223-ПО/2020 от 13.04.2020, Акт № Tr000523459 от 14.10.2020. Срок действия лицензии 30.09.2023.  |
| Astra Linux Common Edition. Договор № 1 от 13 июня 2018, акт от 17 декабря 2018. Срок действия лицензии - без ограничения срока.  |
| Microsoft Office 2016.Договор № 52/223-ПО/2020 от 13.04.2020, Акт № Tr000523459 от 14.10.2020 Срок действия лицензии 30.09.2023.  |
| МойОфис стандартный. Соглашение № СК-281 от 7 июня 2017. Дата заключения - 07.06.2017. Срок действия лицензии - без ограничения срока.  |
|  **Перечень информационных справочных систем, ресурсов информационно- телекоммуникационной сети «Интернет»:** |
| Справочно-правовая система Консультант +. Договор № 163/223-У/2020 от 14.12.2020. Срок действия лицензии до 31.12.2021    |
| Справочно-правовая система Гарант. Договор № 58419 от 22 декабря 2015. Срок действия лицензии -без ограничения срока   |
| Аннотацию подготовил: Попова О.И.  |