

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации

ЧИТИНСКИЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)
ФЕДЕРАЛЬНОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТНОГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО
УЧРЕЖДЕНИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«БАЙКАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

УТВЕРЖДЕН

на заседании кафедры информационных техно-
логий и высшей математики

24 февраля 2025 г. протокол № 6

Заведующий кафедрой

Л.И. Трухина



**ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ
(ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ)
ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ**

**Б1.О.28 Рынки информационно-коммуникационных технологий и организа-
ция продаж**

Направление подготовки: 38.03.05 Бизнес-информатика

Направленность (профиль): Цифровая экономика

Квалификация выпускника: бакалавр

Чита, 2025 г.

**Структура
фонда оценочных средств
по дисциплине «Рынки информационно-коммуникационных технологий и организация продаж»**

№ п/п	Этапы формирования компетенций	Перечень формируемых компетенций	ЗУНы (З.1, У1, Н1...)	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах формирования, описания шкал оценивания
1	Понятие и структура рынка ИКТ, характеристика основных сегментов.	ОПК-2	З.Знать способы исследования и анализа рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий У.Уметь проводить исследование и анализ рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий, выбирать рациональные решения для управления бизнесом Н.Владеть навыками проведения исследований и анализа рынка информационных систем и информационно-	Т, Л	Проведен анализ источников, дана краткая характеристика каждого, оценка возможности использования для анализа рынка ИС и ИКТ. (5) Представлен обзор не менее 5 аналитических компаний, дана характеристика деятельности, представления информации, возможности получения бесплатной информации о рынке ИКТ. (5) Каждый правильный ответ на

			коммуникационных технологий, выбора рациональные решения для управления бизнесом		вопрос теста оценивается в 1 балл. (10)
2	Основные понятия, категории, модели, методы маркетинговых исследований рынка ИКТ	ОПК-2	3.Знать способы исследования и анализа рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий У.Уметь проводить исследование и анализ рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий, выбирать рациональные решения для управления бизнесом Н.Владеть навыками проведения исследований и анализа рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий, выбора рациональные решения для управления бизнесом	Т	Каждый правильный ответ на вопрос теста оценивается в 1 балл. (6)
3	Методика поиска, анализа и представления данных о рынке ИКТ, основ-	ОПК-2	3.Знать способы исследования и анализа рынка информационных систем и информационно-	Т, Л	Анкета подготовлена с использованием Google-форм, разослана, получены от-

	ные источники информации о рынке ИКТ.		коммуникационных технологий У.Уметь проводить исследование и анализ рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий, выбирать рациональные решения для управления бизнесом Н.Владеть навыками проведения исследований и анализа рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий, выбора рациональные решения для управления бизнесом		веты (10) Результаты анкетирования импортированы в Excel, преобразованы, проведен анализ, сформированы сводные таблицы, построены диаграммы. (10) Результаты анкетирования импортированы в статистический пакет, проведен анализ, представлены результаты (10) Каждый правильный ответ на вопрос теста оценивается в 1 балл. (4)
4	Мировые рынки ИКТ	ОПК-2	З.Знать способы исследования и анализа рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий У.Уметь проводить исследование и анализ рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий, выбирать рациональные решения	Уо, Л	Каждый правильный ответ на вопрос теста оценивается в 1 балл. (6) Подготовлен доклад, студент выступил с презентацией доклада (5)

			для управления бизнесом Н. Владеть навыками проведения исследований и анализа рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий, выбора рациональные решения для управления бизнесом		
5	Российский рынок ИКТ	ОПК-2	3. Знать способы исследования и анализа рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий У. Уметь проводить исследование и анализ рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий, выбирать рациональные решения для управления бизнесом Н. Владеть навыками проведения исследований и анализа рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий, выбора рациональные решения	Л	Разработана анкета, получены заполненные анкеты (10)

			для управления бизнесом		
6	Основы организации продаж в сфере ИС и ИКТ	ОПК-5	3.Знать способы организации взаимодействия с клиентами и партнерами в процессе решения задач управления жизненным циклом информационных систем и информационно-коммуникационных технологий У.Уметь организовывать взаимодействие с клиентами и партнерами в процессе решения задач управления жизненным циклом информационных систем и информационно-коммуникационных технологий Н.Владеть навыками организации взаимодействия с клиентами и партнерами в процессе решения задач управления жизненным циклом информационных систем и информационно-коммуникационных технологий	Л	Подготовлена инструкция, содержащая рекомендации по работе с клиентом (5)
7	Подготовка контрактной	ОПК-5	3.Знать способы организации взаимодей-	Л	Подготовлена контрактная

	документации на приобретение или поставку ИКТ		ствия с клиентами и партнерами в процессе решения задач управления жизненным циклом информационных систем и информационно-коммуникационных технологий У. Уметь организовывать взаимодействие с клиентами и партнерами в процессе решения задач управления жизненным циклом информационных систем и информационно-коммуникационных технологий Н. Владеть навыками организации взаимодействия с клиентами и партнерами в процессе решения задач управления жизненным циклом информационных систем и информационно-коммуникационных технологий		документация (4) Оцениваются: сравнительный анализ - 5 баллов; задания по 0,5 балла каждое. Всего 10 заданий. Задача полностью выполнена - 10 баллов. Выполнение менее чем на 25 % - 0 баллов. (10)
8	Итого по текущей аттестации	ОПК-2 ОПК-5			100 баллов
9	Промежуточная аттестация	ОПК-2, ОПК-5		Экзаменационный билет	100 баллов

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
ЧИТИНСКИЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)
ФГБОУ ВО «БАЙКАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Кафедра информационных технологий и высшей математики

Оценочные средства текущего контроля

1. Лабораторная работа №1. Тест по теме 1 (Приложение 1)
2. Лабораторная работа №2. Тест по теме 2 (Приложение 2)
3. Лабораторная работа №3. Тест по теме 3 (Приложение 3)
4. Лабораторная работа №4. Тест по теме 4 (Приложение 4)
5. Лабораторная работа №5 (Приложение 5)
6. Лабораторная работа №6 (Приложение 6)
7. Лабораторная работа №7 (Приложение 7)

Оценочные средства промежуточного контроля

Билеты к экзамену в 1-м семестре на 3-м курсе

(материалы к экзамену приведены в Приложении 8)

Министерство науки и высшего образования РФ
Читинский институт (филиал)
ФГБОУ ВО «Байкальский государственный
университет»

Направление - 09.03.03 Прикладная информатика
Профиль - Бизнес-информатика
Кафедра информационных технологий и высшей математики
Дисциплина – Рынки информационно-коммуникационных технологий и организация продаж

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 1

1. Тест (30 баллов).
2. Найти в СПС КонсультантПлюс шаблон договора купли-продажи для одного из видов товара (30 баллов).
3. С помощью PSPP проанализировать данные исследования сегмента рынка ИКТ (40 баллов).

Составитель _____ Л.И. Трухина

Заведующий кафедрой _____ Л.И. Трухина

Приложение 1

Лабораторная работа: Понятие и структура рынка информационно-коммуникационных технологий (ИКТ), характеристика основных сегментов

Цели работы:

1. Изучить понятие рынка информационно-коммуникационных технологий и его структуру.
2. Проанализировать основные сегменты рынка ИКТ и их характеристики.
3. Научиться применять теоретические знания на практике.

Задание:

1. Теоретическая часть:

- Дайте определение термина "рынок информационно-коммуникационных технологий". Какие основные характеристики отличают этот рынок от других?
- Опишите структуру рынка ИКТ. Укажите его основные компоненты и функции.

2. Практическая часть:

- Выберите три основных сегмента рынка ИКТ (например, телекоммуникации, программное обеспечение, услуги облачных вычислений и т.д.). Для каждого сегмента:
 - Определите его место в структуре рынка ИКТ.
 - Опишите ключевые характеристики сегмента: объем рынка, динамика роста, основные игроки, технологии и тенденции.
 - Проанализируйте потребительский спрос в выбранных сегментах, выделив основные факторы, влияющие на него.

3. Исследовательская часть:

- Проведите SWOT-анализ (сильные и слабые стороны, возможности и угрозы) для одного из выбранных сегментов. Оцените текущие тенденции и перспективы его развития на ближайшие 3-5 лет.
- Предложите рекомендации для компаний, работающих в этом сегменте, по улучшению их конкурентоспособности.

4. Заключение:

- Подведите итоги вашей работы, сделайте выводы о значении выбранных сегментов для общего развития рынка ИКТ.
- Оцените роль инноваций в сегментах ИКТ и их влияние на потребительский рынок.

Оформление работы:

- Объем работы: 10-15 страниц.
- Используйте таблицы, графики и диаграммы для иллюстрации данных.
- Не забудьте указать список использованных источников.

Срок выполнения:

Установите срок выполнения лабораторной работы в зависимости от учебного расписания (например, 2 недели).

Тест

Вопрос 1: Что такое рынок информационно-коммуникационных технологий (ИКТ)?

- a) Совокупность организаций, предоставляющих услуги связи
- b) Совокупность товаров и услуг в области информационных технологий и коммуникаций
- c) Рынок программного обеспечения
- d) Рынок компьютерного оборудования

Вопрос 2: Какой из перечисленных сегментов НЕ относится к рынку ИКТ?

- a) Услуги интернета
- b) Телефонная связь
- c) Авиаперевозки
- d) Программное обеспечение

Вопрос 3: Что из перечисленного относится к структуре рынка ИКТ?

- a) Инфраструктура сети
- b) Услуги поддержки
- c) Оборудование и программное обеспечение
- d) Все вышеперечисленное

Вопрос 4: Какой сегмент рынка ИКТ охватывает предоставление мобильных и стационарных телефонных услуг?

- a) Сегмент программного обеспечения
- b) Сегмент сетевой инфраструктуры
- c) Сегмент телекоммуникационных услуг

d) Сегмент облачных технологий

Вопрос 5: Какой из следующих сегментов растет наиболее быстро на рынке ИКТ в последние годы?

a) Традиционные телефонные услуги

b) Услуги облачных вычислений

c) Производство компьютерного оборудования d) Офисное программное обеспечение

Ответы:

1. b

2. c

3. d

4. c

5. b

Приложение 2

Лабораторная работа: Основные понятия, категории, модели и методы маркетинговых исследований рынка информационно-коммуникационных технологий (ИКТ)

Цель работы: Изучить и применить основные понятия, категории и методы маркетинговых исследований на примере рынка информационно-коммуникационных услуг, а также разработать собственное исследование в данной области.

Задание:

1. Теоретическая часть

- Изучите литературу по основным понятиям и категориям, связанным с рынком ИКТ. Подготовьте краткий обзор (1-2 страницы), в котором осветите:
 - Определение и характеристики информационно-коммуникационных технологий.
 - Основные категории маркетинга услуг в контексте ИКТ.
 - Роль маркетинговых исследований в развитии рынка информационно-коммуникационных технологий.

2. Аналитическая часть

- Выберите одну из тем для глубокого анализа рынка ИКТ, например:
 - Анализ рынка мобильных приложений.
 - Исследование рынка облачных технологий.
 - Оценка влияния социальных сетей на коммуникации бизнеса.
- Определите целевую аудиторию, для которой будет проводиться исследование, и разработайте анкету для опроса (не менее 10 вопросов).

3. Методы исследования

- Рассмотрите и опишите несколько методов маркетинговых исследований, которые можно применить для анализа выбранной вами темы. Это могут быть:
 - Опросы и интервью.
 - Наблюдение.
 - Анализ вторичных данных.
 - Фокус-группы.
- Обоснуйте выбор выбранных методов для вашего исследования.

4. Практическая часть

- Проведите опрос среди целевой аудитории (не менее 20 респондентов) с использованием разработанной анкеты.
- Сложите полученные данные в таблицу и проанализируйте результаты, выявив основные тренды и паттерны.

5. Результаты и выводы

- На основе проведенного анализа сформулируйте ключевые выводы о состоянии выбранного сегмента рынка ИКТ, дайте рекомендации для бизнеса, заинтересованного в данном сегменте.

6. Отчет

- Подготовьте отчет, который должен содержать все вышеперечисленные разделы, оформленный в соответствии с установленными требованиями (объем не менее 10 страниц, таблицы и графики по мере необходимости).

Приложение 3

Лабораторная работа: Методика поиска, анализа и представления данных о рынке информационно-коммуникационных технологий (ИКТ)

Цели работы:

1. Ознакомиться с основными источниками информации о рынке ИКТ.
2. Освоить методику поиска и анализа данных о рынке информационно-коммуникационных услуг.
3. Научиться структурировать и представлять полученные данные.

Задание:

Часть 1: Поиск информации

1. **Выбор темы:** Выберите конкретный сегмент рынка ИКТ для анализа (например, рынок мобильных приложений, облачных сервисов, кибербезопасности и т.д.).
2. **Источники информации:**
 - Найдите и проанализируйте основные источники информации о рынке ИКТ (отчёты аналитических компаний, государственные организации, специализированные издания, веб-сайты и базы данных).
 - Используйте не менее 3 различных источников.
 - Укажите ссылки на найденные источники и кратко опишите, что именно вы в них нашли.

Часть 2: Анализ данных

1. **Сбор данных:** На основе найденной информации соберите данные о текущих тенденциях, объемах рынка, основных игроках и прогнозах на будущее выбранного сегмента.
2. **Анализ:**
 - Проанализируйте собранные данные, выделите ключевые тенденции и выводы.
 - Подготовьте краткий анализ (не более 1 страницы), включая графики и таблицы, иллюстрирующие основные аспекты рынка.

Часть 3: Представление данных

1. Подготовка презентации:

- Создайте презентацию (7-10 слайдов), в которой ясно и логично представите результаты вашего исследования.
- Включите:
 - Введение (представление выбранного сегмента)
 - Основные источники информации
 - Анализ данных (тенденции, объемы, основные игроки)
 - Заключение с выводами и рекомендациями.

2. Подготовьте краткую устную презентацию (5-7 минут) своего исследования для защиты перед преподавателем и однокурсниками.

Приложение 4

Лабораторная работа по дисциплине "Рынки информационно-коммуникационных услуг"

Тема: Мировые рынки информационно-коммуникационных технологий (ИКТ)

Цели работы:

1. Изучить структуру и динамику мировых рынков ИКТ.
2. Проанализировать ключевые факторы, влияющие на развитие ИКТ в разных странах.
3. Изучить тренды и прогнозы в сфере информационно-коммуникационных технологий.

Задание:

1. Исследование структуры рынка:

- Изучите текущую структуру мирового рынка ИКТ. Определите, какие сектора и услуги составляют основную долю рынка (например, программное обеспечение, телекоммуникационные услуги, оборудование).
- Подготовьте графическое отображение структуры рынка (например, круговую диаграмму или график).

2. Анализ динамики рынка:

- Найдите данные о динамике роста рынка ИКТ за последние 5-10 лет. Включите данные по регионам (Северная Америка, Европа, Азия и др.).
- Оцените темпы роста и выделите регионы с наибольшим потенциалом для дальнейшего развития.

3. Факторы роста и ограничений:

- Проанализируйте ключевые факторы, способствующие росту рынков ИКТ (например, уровень цифровизации, инфраструктура, государственное регулирование).
- Определите ограничения, с которыми сталкиваются страны в развитии ИКТ.

4. Тренды и инновации:

- Изучите современные тренды в сфере ИКТ (например, искусственный интеллект, облачные технологии, 5G).
- Подготовьте презентацию на тему прогнозов развития ИКТ в ближайшие 5-10 лет.

5. Сравнительный анализ:

- Выберите 2-3 страны с разным уровнем развития рынка ИКТ. Сравните их показатели по следующим критериям:
 - Уровень инвестиций в ИКТ
 - Доля населения с доступом к интернету
 - Наличие стартапов и инновационных компаний
- Подготовьте таблицу с результатами сравнительного анализа.

Оформление отчета:

- Укажите использованные источники информации и данные.
- Отчет должен быть оформлен в соответствии с требованиями к научным работам (введение, основная часть, заключение, список литературы).
- Объем отчета – 10-15 страниц.

Ожидаемые результаты:

Студенты должны продемонстрировать понимание структуры и динамики мировых рынков ИКТ, а также умение анализировать данные и разрабатывать прогнозы на основе полученной информации.

Лабораторной работа: Российский рынок ИКТ

Цель работы: Изучить структуру, основные тренды и динамику развития информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) в России, а также проанализировать ключевые игроки и их влияние на рынок.

Задание:

1. Введение в тему:

- Подготовьте краткий обзор рынка ИКТ в России, включая его историю, основные этапы развития и текущее состояние. Укажите на важнейшие факторы, влияющие на развитие данного рынка.

2. Анализ структуры рынка:

- Определите основные сегменты российского рынка ИКТ (например, телекоммуникации, разработка программного обеспечения, IT-услуги и пр.).
- Для каждого сегмента представьте данные о его объемах, темпах роста и основных игроках.

3. Изучение ключевых игроков:

- Выберите 3-5 компаний, популярных на российском рынке ИКТ. Проанализируйте их бизнес-модели, финансовые показатели, инновационные проекты и долю на рынке.
- Рассмотрите их стратегию выхода на рынок, а также основные достижения и вызовы, с которыми они сталкиваются.

4. Тренды и прогнозы:

- Исследуйте современные тренды на российском рынке ИКТ (например, внедрение искусственного интеллекта, развитие облачных технологий, кибербезопасность и пр.).
- Подготовьте прогноз на ближайшие 3-5 лет о возможном развитии рынка, учитывая влияния экономических и социальных факторов.

5. Влияние внешних факторов:

- Обсудите, как международная политическая и экономическая обстановка влияет на российский рынок ИКТ. Включите в анализ воздействие санкций, глобальных экономических изменений и конкуренции на рынке.

6. Выводы и рекомендации:

- Подведите итоги вашего исследования. Опираясь на собранные данные, представьте рекомендации для новых игроков, желающих войти на российский рынок ИКТ.

Формат выполнения:

- Объем работы: 15-20 страниц, включая графики, таблицы и диаграммы.
- Оформление: шрифт Times New Roman, размер 12, интервал 1.5, поля – стандартные.
- Ссылки на использованные источники оформлять в соответствии с установленными требованиями.

Срок выполнения:

- Работа должна быть выполнена и представлена на защиту в течение 4 недель с момента выдачи задания.

Дополнительные ресурсы для исследования:

- Отчеты аналитических агентств (например, IDC, Gartner)
- Официальные сайты крупных ИКТ-компаний
- Госкомстат и другие государственные источники статистики
- Научные статьи и публикации в области ИКТ

Приложение 6

Лабораторная работа: Основы организации продаж в сфере информационно-коммуникационных услуг

Цель работы:

Изучить ключевые аспекты организации продаж информационно-коммуникационных услуг, определить стратегии и методы, применяемые в этой области, а также проанализировать практические кейсы.

Задание:

1. Теоретическая часть:

- Изучите основные концепции и термины, связанные с продажами в сфере информационно-коммуникационных технологий (ИКТ).
- Определите виды информационно-коммуникационных услуг и их особенности. Включите в анализ такие услуги, как:
 - Интернет-провайдеры

- Услуги хостинга
- Облачные технологии
- Мобильные и фиксированные коммуникации

2. Анализ рыночной ситуации:

- Выберите одного из основных игроков на рынке ИКТ (например, оператора связи, провайдера интернет-услуг или компанию, предоставляющую облачные решения) и проведите анализ его стратегии продаж.
- Ответьте на следующие вопросы:
 - Какие каналы продаж использует выбранная компания?
 - Как компания сегментирует свою клиентскую базу?
 - Каковы сильные и слабые стороны ее стратегии продаж?

3. Практическая часть:

- На основе теоретических знаний и анализа выбранной компании разработайте собственную стратегию продаж для нового информационно-коммуникационного продукта или услуги. Учтите следующие аспекты:
 - Определение целевой аудитории
 - Каналы продаж (онлайн, оффлайн, партнерские программы и др.)
 - Методы продвижения
 - Оценка рисков и потенциальных препятствий

4. Презентация результатов:

- Подготовьте презентацию (10-15 слайдов) и представьте результаты вашей работы группе. Используйте графики, таблицы и другие визуальные элементы для иллюстрации своих выводов.
- Обоснуйте выбранные вами подходы и решения, аргументируя их на основе данных, полученных из теоретической и практической частей.

Оформление работы:

- Все элементы работы должны быть оформлены в соответствии с требованиями учебного заведения.

- Ссылки на использованные источники должны быть указаны в конце работы.
- Подача работы — в электронном или печатном виде, в зависимости от требований преподавателя.

Приложение 7

Лабораторная работа: Подготовка контрактной документации на приобретение или поставку информационно-коммуникационных технологий (ИКТ)

Цели работы:

1. Изучить основные этапы подготовки контрактной документации на приобретение ИКТ.
2. Разработать образец контрактной документации.
3. Оценить правовые и экономические аспекты в процессе составления контракта.

Задание:

1. Обзор нормативных документов:

- Изучите и проанализируйте действующие законы и постановления, регулирующие закупки и поставки ИКТ в вашей стране (например, закон о государственных закупках, правила и нормы по проведению тендеров и прочее).
- Подготовьте краткий обзор (2-3 страницы) основных положений, на которые необходимо опираться при составлении контрактной документации.

2. Выбор типа контракта:

- На основании вашего исследования определите, какой тип контракта (например, купля-продажа, подряд, аренда) будет наиболее целесообразным для приобретения/поставки ИКТ.
- Обоснуйте свой выбор, указав на специфику и требования к предмету контракта (например, спецификации оборудования, сроки поставки, условия обслуживания и гарантии и т.д.).

3. Разработка структуры контракта:

- Создайте пример структуры контракта на поставку ИКТ. Включите в него следующие разделы:

- Предмет контракта
- Сроки выполнения обязательств
- Условия оплаты
- Права и обязанности сторон
- Ответственность сторон
- Условия расторжения контракта
- Прочие условия (например, конфиденциальность, порядок разрешения споров)

4. Составление проекта контракта:

- На базе разработанной структуры подготовьте проект контракта на поставку конкретного ИКТ-продукта (например, компьютерное оборудование, программное обеспечение и т.д.). Укажите в проекте все необходимые условия и детали, касающиеся вашего выбора.

5. Рассмотрение рисков:

- Оцените потенциальные риски, связанные с исполнением данного контракта (например, несоответствие товара требованиям, задержки поставок, финансовые риски). Предложите пути минимизации этих рисков.

6. Оформление отчёта:

- Подготовьте итоговый отчёт (5-7 страниц), в который включите все элементы вашей работы: обзор нормативных документов, выбор типа контракта, структуру и проект контракта, оценку рисков. Отчёт должен быть оформлен в соответствии с академическими стандартами (шрифт, поля, оформление перечислений и т.д.).

Дополнительные рекомендации:

- Обращайте внимание на актуальные практики в области закупок ИКТ.
- Используйте примеры реальных контрактов (при наличии) для сравнения.
- Убедитесь, что ваш проект контракта соответствует нормам законодательства.

Приложение 8

ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕРКИ УМЕНИЙ:

2-й вопрос билета (30 баллов), вид вопроса: Задание на умение. Критерий: Задача полностью выполнена. Студент может объяснить ход выполнения, сформулировать выводы..

Компетенция: ОПК-2 Способен проводить исследование и анализ рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий, выбирать рациональные решения для управления бизнесом

Умение: Уметь проводить исследование и анализ рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий, выбирать рациональные решения для управления бизнесом

Задача № 1. Разработать и создать с помощью сервиса «Яндекс формы» анкету для оценки рынка по одному из сегментов.

Компетенция: ОПК-5 Способен организовывать взаимодействие с клиентами и партнерами в процессе решения задач управления жизненным циклом информационных систем и информационно-коммуникационных технологий

Умение: Уметь организовывать взаимодействие с клиентами и партнерами в процессе решения задач управления жизненным циклом информационных систем и информационно-коммуникационных технологий

Задача № 2. Найти в СПС КонсультантПлюс шаблон договора купли-продажи для одного из видов товара

ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕРКИ НАВЫКОВ:

3-й вопрос билета (40 баллов), вид вопроса: Задание на навыки. Критерий: Задача полностью выполнена. Студент может объяснить ход выполнения, сформулировать выводы..

Компетенция: ОПК-2 Способен проводить исследование и анализ рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий, выбирать рациональные решения для управления бизнесом

Навык: Владеть навыками проведения исследований и анализа рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий, выбора рациональные решения для управления бизнесом

Задание № 1. С помощью PSPP проанализировать данные исследования сегмента рынка ИКТ

Компетенция: ОПК-5 Способен организовывать взаимодействие с клиентами и партнерами в процессе решения задач управления жизненным циклом информационных систем и информационно-коммуникационных технологий

Навык: Владеть навыками организации взаимодействия с клиентами и партнерами в процессе решения задач управления жизненным циклом информационных систем и информационно-коммуникационных технологий

Задание № 2. Заполнить договор на покупку партии товаров по заданному сегменту рынка ИКТ

Перечень вопросов к зачету (экзамену)

Компетенция: ОПК-2 Способен проводить исследование и анализ рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий, выбирать рациональные решения для управления бизнесом

Знание: Знать способы исследования и анализа рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий

1. PSPP – свободно распространяемый статистический пакет обработки социальной информации. PSPP, назначение и основные возможности.

2. SPSS – статистический пакет обработки социальной информации. SPSS, назначение и основные возможности. Проведение маркетингового исследования и анализ результатов.

3. Значение рынка ИКТ для мировой экономики

4. ИКТ Крупнейшие аналитические компании по рынку ИКТ, их методы анализа (Gartner, IDC и пр.).

5. Компания Gartner. Магический квадрант.

6. Методика поиска, обработки и представления данных о рынке ИКТ,

7. Методика поиска, обработки и представления данных о рынке ИКТ, основные источники информации о рынке.

8. Мировые рынки ИКТ (по сегментам).

9. Основные источники информации о рынке ИКТ.

10. Основные понятия, категории, модели, методы маркетинговых исследований рынка ИКТ.

11. Основные принципы процесса продаж.

12. Понятие и структура рынка ИКТ. Как оценивать объем рынка ИКТ.

13. Проведение маркетингового исследования и анализ результатов с применением PSPP. Множественные ответы.

14. Проведение маркетингового исследования и анализ результатов с применением PSPP. Простые ответы.

15. Российский рынок ИКТ (по сегментам).

16. Участники рынка ИКТ.

17. Характеристика основных сегментов рынка ИКТ.

Компетенция: ОПК-5 Способен организовывать взаимодействие с клиентами и партнерами в процессе решения задач управления жизненным циклом информационных систем и информационно-коммуникационных технологий

Знание: Знать способы организации взаимодействия с клиентами и партнерами в процессе решения задач управления жизненным циклом информационных систем и информационно-коммуникационных технологий

18. Ключевые навыки хорошего консультанта.

19. Мероприятия по привлечению клиентов на примере бизнеса по предоставлению образовательных услуг.

20. Программные продукты для анализа рынка. Какое ПО необходимо для анализа рынка ИКТ?

21. Риски покупателя при заключении договора

Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Система критериев оценки определяет оценку успеваемости по каждому заданию (вопросу) экзаменационного билета или заданию для зачета с использованием интервальной шкалы баллов, применяемой в привязке к рейтинговой 100-балльной системе.

ОЦЕНКА ОТВЕТА НА ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ ВОПРОС В УСТНОЙ ИЛИ ПИСЬМЕННОЙ ФОРМЕ:

Оценка «отлично» / «зачтено» (91-100 баллов) выставляется при соблюдении следующих условий: Ответ отличается глубиной и полнотой, свободным владением понятийно-категориальным (терминологическим) аппаратом изученной дисциплины. Отражает знание не только основной, но и дополни-

тельной литературы. Приведены примеры, отражающие умение связать теорию с практикой. Ответ изложен логически последовательно, грамотно и корректно.

Оценка «хорошо» / «зачтено» (76-90 баллов) выставляется при соблюдении следующих условий: Ответ отличается полнотой, владением понятийно-категориальным (терминологическим) аппаратом изученной дисциплины, но в ответе могут присутствовать неточности. Отражает знание основной литературы. Приведены примеры, отражающие умение связать теорию с практикой. Ответ изложен логически последовательно, грамотно и корректно, но недостаточно аргументирован.

Оценка «удовлетворительно» / «зачтено» (61-75 баллов) выставляется при соблюдении следующих условий: В ответе отражено знание понятийно-категориального (терминологического) аппарата изучаемой дисциплины, но присутствуют отдельные ошибки и неточности. Ответ характеризуется недостаточным знанием рекомендованной литературы. Примеры, отражающие умение связать теорию с практикой, тривиальны, либо отсутствуют. Ответ неполный, носит фрагментарный, непоследовательный характер.

Оценка «неудовлетворительно» / «не зачтено» (0-60 баллов) выставляется при соблюдении следующих условий: Ответ характеризуется незнанием, либо фрагментарным представлением о понятийно-категориальном аппарате дисциплины, содержит множество ошибок. Примеры и иллюстрации отсутствуют. Ответ логически непоследователен.

ОЦЕНКА ВЫПОЛНЕНИЯ ЗАДАНИЯ В ФОРМЕ CASE-STUDY (СИТУАЦИИ)

Оценка «отлично» / «зачтено» (91-100 баллов) выставляется при соблюдении следующих условий: Четкая формулировка проблемы. Полное и соответствующее ситуации решение, основанное на знании правовых норм и технологий (опыте), применяемых в реальных организациях (известных компаниях). Предполагаемые действия описаны логично и последовательно. Даны дополнительные авторские комментарии и предложения к решению ситуации.

Оценка «хорошо» / «зачтено» (76-90 баллов) выставляется при соблюдении следующих условий: Понимание сути проблемы, но ее формулирование затруднено. Решение соответствует ситуации, отражает знание правовых норм и опыт работы других организаций при решении подобных ситуаций. Логика и последовательность действий не нарушены.

Оценка «удовлетворительно» / «зачтено» (61-75 баллов) выставляется при соблюдении следующих условий: Проблема не сформулирована. Приведен набор действий, потенциально способствующих улучшению ситуации и решению проблемы.

Оценка «неудовлетворительно» / «не зачтено» (0-60 баллов) выставляется при соблюдении следующих условий: Предложенный перечень мероприятий не соответствует ситуации.

ОЦЕНКА РЕШЕНИЯ ЗАДАЧИ

Оценка «отлично» / «зачтено» (91-100 баллов) выставляется при соблюдении следующих условий: Полное верное решение - оценивается в n баллов (n – максимальное количество баллов за решение задачи в структуре экзаменационного билета/задания).

Оценка «хорошо» / «зачтено» (76-90 баллов) выставляется при соблюдении следующих условий: Верное решение; имеются небольшие недочеты, в целом не влияющие на решение – оценивается в диапазоне от $0,76*n$ баллов до $0,9*n$ баллов (n – максимальное количество баллов за решение задачи в структуре экзаменационного билета/задания).

Оценка «удовлетворительно» / «зачтено» (61-75 баллов) выставляется при соблюдении следующих условий: Решение в целом верное; однако оно содержит ряд ошибок, либо не учитывает отдельных случаев, но может стать правильным после некоторых исправлений или дополнений – оценивается в диапазоне от $0,61*n$ баллов до $0,75*n$ баллов (n – максимальное количество баллов за решение задачи в структуре экзаменационного билета/задания).

Оценка «неудовлетворительно» / «не зачтено» (0-60 баллов) выставляется при соблюдении следующих условий: Решение неверное; изначально выбран неверный ход решения, или решение отсутствует – оценивается в 0 баллов.

ОЦЕНКА ВЫПОЛНЕНИЯ ТЕСТОВОГО ЗАДАНИЯ

Подсчитывается доля набранных баллов в максимальной сумме баллов за все задания теста:

– Каждый правильный ответ на тестовый вопрос (тип выборочный, одиночный, множественный, открытый) оценивается в m баллов (число m определяется путем деления максимального количества баллов за выполнение теста в структуре экзаменационного билета/задания на количество тестовых заданий);

– Каждый частично правильный ответ на тестовый вопрос (тип выборочный, множественный, открытый) оценивается в $m/2$ баллов независимо от соотношения правильно/неправильно выбранных вариантов (число m определяется путем деления максимального количества баллов за выполнение теста в структуре экзаменационного билета/задания на количество тестовых заданий);

– Каждый неправильный ответ на тестовый вопрос (тип выборочный, одиночный) оценивается в 0 баллов.

Оценка «отлично»/ «зачтено» (91-100 баллов) выставляется, если доля набранных баллов составляет 91-100%.

Оценка «хорошо»/ «зачтено» (76-90 баллов), если доля набранных баллов составляет 76-90%.

Оценка «удовлетворительно»/ «зачтено» (61-75 баллов), если доля набранных баллов составляет 61-75%.

Оценка «неудовлетворительно»/ «не зачтено» (0-60 баллов), если доля набранных баллов составляет не более 60%.