

Документ подписан простой электронной подписью.
Информация о владельце:
ФИО: Клочков Юрий Сергеевич
Должность: и.о. ректора
Дата подписания: 06.05.2024 11:14:45
Уникальный программный ключ:
4e7c4ea90328ec8e65c5d8058549a2538d7400d1

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
«ТОМЕНСКИЙ ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

УТВЕРЖДАЮ

Председатель КСН

 Н. С. Захаров

« 31 » 05 2021 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

дисциплины: Технологии продаж и электронная коммерция в авто-
бизнесе

специальность: 23.05.01 Наземные транспортно-технологические
средства

специализация: Автомобильная техника в транспортных технологиях

форма обучения: очная

Рабочая программа разработана в соответствии с утвержденным учебным планом от 30.08.2021 г. и требованиями ОПОП специальности 23.05.01 Наземные транспортно-технологические средства специализация Автомобильная техника в транспортных технологиях к результатам освоения дисциплины Технологии продаж и электронная коммерция в автобизнесе

Рабочая программа рассмотрена на заседании кафедры «Сервис автомобилей и технологических машин»
Протокол № 1 от «31» августа 2021 г.

Заведующий кафедрой  Н. С. Захаров


СОГЛАСОВАНО:

Руководитель образовательной программы  Т.М. Мадьяров

«31» 08 2021 г.

Рабочую программу разработал:

Н. О. Сапоженков, доцент, к.т.н.



1. Цели и задачи освоения дисциплины

Цель дисциплины – освоение системы знаний о технологиях продаж и электронной торговле, как особой сфере коммерческой деятельности, а также формирование навыков использования методов продвижения и приемов реализации автотранспортной продукции.

Задачи дисциплины:

- сформировать представление о функционировании сетевых сервисов;
- выработать навыки для решения конкретных практических задач в области электронной торговли;
- выработать практические навыки по использованию теоретических сведений для проведения анализа деятельности автотранспортных организаций в интернет и выработки рекомендаций по развитию коммерческой деятельности;
- освоение теоретических основ организации и функционирования предприятий электронной торговли;
- изучение методик оценки эффективности методов электронной торговли;
- изучение классификации основных направлений электронной торговли;
- изучение систем электронного управления документами;

2. Место дисциплины в структуре ОПОП ВО

Дисциплина «Технологии продаж и электронная коммерция в автобизнесе» относится к факультативным дисциплинам.

Необходимыми условиями для освоения дисциплины являются:

знание таких дисциплин как «Теория автомобиля», «Операционный менеджмент в производственных и сервисных компаниях», «Эксплуатационные свойства наземных транспортно-технологических средств»;

умения осмысливать, анализировать и применять полученные знания к смежным дисциплинам;

владение основами технических знаний и навыками работы с учебно-методической литературой.

Содержание дисциплины является логическим продолжением содержания дисциплин «Информационные технологии на транспорте», «Цифровой профиль объектов», «Технологии имитационного моделирования»

3. Результаты обучения по дисциплине

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций.

Таблица 3.1

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции (ИДК)	Код и наименование результата обучения по дисциплине (модулю)
ПКС-5. Способен определять пути и методы наиболее эффективного управления техническим состоянием транспортных и транспортно-технологических машин и оборудования с целью обеспечения регулярности, безопасности и экономичности их эксплуатации	ПКС-5.1. Способен определять пути и методы наиболее эффективного управления техническим состоянием транспортных и транспортно-технологических машин и оборудования с целью обеспечения регулярности, безопасности и экономичности перевозок	Знать: методы сегментирования рынков реализации
		Уметь: анализировать экономические показатели продаж
		Владеть: навыками оперативного корректирования стратегий продаж
	ПКС-5.2. Способен выполнять работы в области производственной деятельности по информационному обслуживанию, основам организации производства, труда и управления производством, метрологическому обеспечению и техническому контролю применительно к транспортным и транспортно-технологическим машинам и оборудованию	Знать: базовые алгоритмы продвижения товаров
		Уметь: использовать программные продукты
		Владеть: навыками организации процессов по техническому обслуживанию, ремонту, оценке метрологического обеспечения и технического контроля
ПКС-6. Способен в составе коллектива исполнителей организовывать выполнение транспортных и транспортно-технологических процессов	ПКС-6.1. Способность к работе в составе коллектива исполнителей в области реализации управленческих решений по организации производства и труда, организации работы по повышению научно-технических знаний работников	Знать: правовые нормы осуществления продаж
		Уметь: формировать стратегию продаж
		Владеть: навыками поиска и внедрения новых методов продвижения продукции
	ПКС-6.2. Готовность использовать приемы и методы работы с персоналом, методы оценки качества и результативности труда персонала	Знать: метрики оперативного контроля потока заявок
		Уметь: корректировать стратегию продвижения в зависимости от показателей конверсии
		Владеть: навыками анализа затрат на продвижение продукции

	ПКС-6.3. Способность составлять графики работ, заказы, заявки, инструкции, пояснительные записки, технологические карты, схемы и другую техническую документацию, а также установленную отчетность по утвержденным формам, следить за соблюдением установленных требований, действующих норм, правил и стандартов	Знать: методы оптимизации затрат
		Уметь: применять методы анализа и синтеза при составлении рекламных кампаний
		Владеть: навыками выявления наиболее перспективных рынков для реализации

4. Объем дисциплины

Общий объем дисциплины составляет 2 зачетных единицы, 72 часов.

Таблица 4.1.

Форма обучения	Курс/ семестр	Аудиторные занятия/контактная работа, час.			Самостоятельная работа, час.	Контроль	Форма промежуточной аттестации
		Лекции	Практические занятия	Лабораторные занятия			
очная	4/7	18	18	-	36	-	зачёт

5. Структура и содержание дисциплины/модуля

5.1. Структура дисциплины.

очная форма обучения (ОФО)

Таблица 5.1.1

№ п/п	Структура дисциплины/модуля		Аудиторные занятия, час.			СРС, час.	Всего, час.	Код ИДК	Оценочные средства
	Номер раздела	Наименование раздела	Л.	Пр.	Лаб.				
1	1	Основные понятия электронной торговли. Нормативно-правовая база межведомственного взаимодействия компаний электронной торговли	6	6	-	12	24	ПКС-5.1 ПКС-5.2	устный опрос, тестирование
2	2	Основные формы присутствия компаний в Интернете. Электронный брендинг и маркетинг	6	6	-	12	24	ПКС-6.1 ПКС-6.2	устный опрос, тестирование
3	3	Электронный бизнес в социальных сетях. Методы продвижения продукции и услуг	6	6	-	12	24	ПКС-6.3 ПКС-5.1 ПКС-5.2 ПКС-6.1	устный опрос, тестирование
Итого:			18	18		36	72		

5.2. Содержание дисциплины.

5.2.1. Содержание разделов дисциплины (дидактические единицы).

Раздел 1. Основные понятия электронной торговли. Нормативно-правовая база межведомственного взаимодействия компаний электронной торговли: *Понятие электронного бизнеса и электронной коммерции, история их возникновения. Этапы развития ЭБ. Субъекты и Объекты ЭБ. Коммерческий цикл. Изменения принципов ведения бизнеса с переходом к электронной форме торговли. Понятие электронного документа и электронно-цифровой подписи.*

Раздел 2. Основные формы присутствия компаний в Интернете. Электронный брендинг и маркетинг: *Основные особенности коммерческой деятельности в среде Интернет. Электронная визитная карточка. Основные особенности маркетинга в электронной среде. Имидж продукта и его инновационное развитие. Рекламная идея, функциональная и имиджевая реклама, основные условия эффективной рекламы. Понятие бренда. Трейд-маркинг.*

Раздел 3. Электронный бизнес в социальных сетях. Методы продвижения продукции и услуг: *Понятие электронной торговой площадки. Регламент, основные функции и услуги электронной торговой площадки. Бизнес-коммуникации. Деятельность компаний электронного бизнеса в социальных сетях.*

5.2.2. Содержание дисциплины/модуля по видам учебных занятий.

Лекционные занятия

Таблица 5.2.1

№ п/п	Номер раздела дисциплины	Объем, час.			Тема лекции
		ОФО	ЗФО	ОЗФО	
1	1	6			Основные понятия электронной торговли.
2	2	6			Основные формы присутствия компаний в Интернете
3	3	6			Методы продвижения продукции и услуг
ИТОГО		18			

Практические занятия

Таблица 5.2.2

№ п/п	Номер раздела дисциплины	Объем, час.			Тема практического занятия
		ОФО	ЗФО	ОЗФО	
1	1	6			Анализ и сегментирование рынка на основе открытых данных
2	2	6			Разработка стратегии и тест гипотез на основе таргетированной рекламы
3	3	6			Методы продвижения продукции и услуг
Итого:					

Лабораторные работы

Лабораторные работы учебным планом не предусмотрены.

Самостоятельная работа студента

Таблица 5.2.3

№ п/п	Номер раздела дисциплины	Объем, час.			Тема	Вид СРС
		ОФО	ЗФО	ОФО		
1	1–3	12	-	-	-	проверка и тест гипотез в сети Интернет
2	1–3	12	-	-	-	работа с лекционным материалом, поиск и анализ дополнительных источников информации по тематике лекций
3	1–3	12	-	-	-	подготовка к зачёту
Итого:		36				

5.2.3. Преподавание дисциплины ведется с применением следующих видов образовательных технологий:

Технологии традиционного и интерактивного обучения, разбор практических ситуаций, кейс-методы.

6. Тематика курсовых работ/проектов

Курсовые работы (проекты) учебным планом не предусмотрены.

7. Контрольные работы – не предусмотрены

Контрольные работы учебным планом не предусмотрены.

8. Оценка результатов освоения дисциплины

8.1. Критерии оценивания степени полноты и качества освоения компетенций в соответствии с планируемыми результатами обучения приведены в Приложении 1.

8.2. Рейтинговая система оценивания степени полноты и качества освоения компетенций обучающихся очной формы обучения представлена в таблице 8.1.

Таблица 8.1

№ п/п	Виды мероприятий в рамках текущего контроля	Количество баллов
1	Зачёт	100
	ВСЕГО	100

Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины/модуля

9.1. Перечень рекомендуемой литературы представлен в Приложении 2.

9.2. Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

1. ТИУ «Полнотекстовая БД» на платформе ЭБС ООО «Издательство ЛАНЬ» <https://e.lanbook.com>
2. ЭБС BOOK.RU <https://www.book.ru/>
1. Образовательная платформа «Юрайт» urait.ru
2. Научная электронная библиотека ELIBRARY.RU <http://www.elibrary.ru>
3. Президентская библиотека www.prlib.ru
4. РГУ Нефти и газа(НИУ)им. И.М. Губкина <http://elib.gubkin.ru/>
5. УГТУ (г.Ухта) <http://lib.ugtu.net/books>
6. Электронная библиотека УГНТУ (Уфимский государственный нефтяной технический университет)
http://bibl.rusoil.net/jirbis2/index.php?option=com_irbis&view=irbis&Itemid=418
7. Собственная полнотекстовая база (ПБД) БИК ТИУ <http://webirbis.tsogu.ru/>.

9.3. Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение, в т.ч. отечественного производства (Microsoft Office Professional Plus, Microsoft Windows, Zoom и другое свободно-распространяемое ПО).

8. Материально-техническое обеспечение дисциплины/модуля

Помещения для проведения всех видов работы, предусмотренных учебным планом, укомплектованы необходимым оборудованием и техническими средствами обучения.

Таблица 10.1

№ п/п	Перечень оборудования, необходимого для освоения дисциплины/модуля	Перечень технических средств обучения, необходимых для освоения дисциплины/модуля (демонстрационное оборудование)
1	Лекционные занятия: Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа; групповых и индивидуальных консультаций; текущего контроля и промежуточной аттестации. Учебная мебель: столы, стулья, доска аудиторная	Проектор, экран, компьютер в комплекте. Программное обеспечение: Microsoft Office Professional Plus, Microsoft Windows, Zoom (бесплатная версия), Свободно-распространяемое ПО
2	Лабораторные занятия: Учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа (лабораторные занятия); групповых и индивидуальных консультаций; текущего контроля и промежуточной аттестации. Учебная мебель: столы, стулья, доска аудиторная.	Комплект переносного демонстрационного оборудования (компьютер, проектор) Программное обеспечение: Microsoft Office Professional Plus, Microsoft Windows, Zoom (бесплатная версия), Свободно-распространяемое ПО

9. Методические указания по организации СРС

11.1. Методические указания по подготовке к лабораторным занятиям.

Планируемые результаты обучения для формирования компетенции и критерии их оценивания

Дисциплина: Технологии продаж и электронная коммерция в автобизнесе

Направление подготовки: 23.05.01 Наземные транспортно-технологические средства

Специализация: Автомобильная техника в транспортных технологиях

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции (ИДК)	Код и наименование результата обучения по дисциплине (модулю)	Критерии оценивания результатов обучения			
			1–2	4	5	6
ПКС-5. Способен определять пути и методы наиболее эффективного управления техническим состоянием транспортных и транспортно-технологических машин и оборудования с целью обеспечения регулярности, безопасности и экономичности их эксплуатации	ПКС-5.1. Способен определять пути и методы наиболее эффективного управления техническим состоянием транспортных и транспортно-технологических машин и оборудования с целью обеспечения регулярности, безопасности и экономичности перевозок	Знать: методы сегментирования рынков реализации	отсутствие знаний		воспроизводит и объясняет учебный материал	
		Уметь: анализировать экономические показатели продаж	отсутствие умений		решает типичные задачи на основе воспроизведения стандартных алгоритмов решения	
		Владеть: навыками оперативного корректирования стратегий продаж	отсутствие навыков		применяет навыки решения усложненных задач	
	ПКС-5.2. Способен выполнять работы в области производственной деятельности по информационному обслуживанию, основам организации производства, труда и управления производством, метрологическому обеспечению и техническому контролю применительно к транспортным и транспортно-технологическим машинам и оборудованию	Знать: базовые алгоритмы продвижения товаров	отсутствие знаний		воспроизводит и объясняет учебный материал	
		Уметь: использовать программные продукты	отсутствие умений		решает типичные задачи на основе воспроизведения стандартных алгоритмов решения	
		Владеть: навыками организации процессов по техническому обслуживанию, ремонту, оценке метрологического обеспечения и технического контроля	отсутствие навыков		применяет навыки решения усложненных задач	
ПКС-6. Способен в составе коллектива исполнителей организовывать выполнение транспортных и транспортно-технологических процессов	ПКС-6.1. Способность к работе в составе коллектива исполнителей в области реализации управленческих решений по организации производства и труда, организации работы по повышению научно-технических знаний работников	Знать: правовые нормы осуществления продаж	отсутствие знаний		воспроизводит и объясняет учебный материал	
		Уметь: формировать стратегию продаж	отсутствие умений		решает типичные задачи на основе воспроизведения стандартных алгоритмов решения	

		Владеть: навыками поиска и внедрения новых методов продвижения продукции	отсутствие навыков	применяет навыки решения усложненных задач
ПКС-6.2. Готовность использовать приемы и методы работы с персоналом, методы оценки качества и результативности труда персонала		Знать: метрики оперативного контроля потока заявок	отсутствие знаний	воспроизводит и объясняет учебный материал
		Уметь: корректировать стратегию продвижения в зависимости от показателей конверсии	отсутствие умений	решает типичные задачи на основе воспроизведения стандартных алгоритмов решения
		Владеть: навыками анализа затрат на продвижение продукции	отсутствие навыков	применяет навыки решения усложненных задач
		Владеть: навыками выявления наиболее перспективных рынков для реализации	отсутствие навыков	применяет навыки решения усложненных задач
ПКС-6.3. Способность составлять графики работ, заказы, заявки, инструкции, пояснительные записки, технологические карты, схемы и другую техническую документацию, а также установленную отчетность по утвержденным формам, следить за соблюдением установленных требований, действующих норм, правил и стандартов		Знать: методы оптимизации затрат	отсутствие знаний	воспроизводит и объясняет учебный материал
		Уметь: применять методы анализа и синтеза при составлении рекламных кампаний	отсутствие умений	решает типичные задачи на основе воспроизведения стандартных алгоритмов решения
		Владеть: навыками выявления наиболее перспективных рынков для реализации	отсутствие навыков	применяет навыки решения усложненных задач

КАРТА

обеспеченности дисциплины (модуля) учебной и учебно-методической литературойДисциплина: Технологии продаж и электронная коммерция в автобизнесеНаправление подготовки: 23.05.01 Наземные транспортно-технологические средстваСпециализация: Автомобильная техника в транспортных технологиях

№ п/п	Название учебного, учебно-методического издания, автор, издательство, вид издания, год издания	Количество экземпляров в БИК	Контингент обучающихсяиспользующих указ-	Обеспеченность обучающихся литературой, %	Наличие электронного варианта в ЭБС
1	Сервис транспортных, технологических машин и оборудования в нефтегазодобыче: учебное пособие / Н. С. Захаров [и др]; под общей редакцией Н. С. Захарова. – Тюмень: ТИУ, 2019. – 487 с: ил., граф., табл. –Режим доступа: http://elib.tyuiu.ru/wp-content/uploads/2019/03/Сервис_транспортных_технологических_машин.pdf	54+ЭР	25	100	+
2	Автомобили: Основы конструкции: учебник для студентов высших учебных заведений/ В.К. Вахламов. – 5-е издание, стер. – М.: Издательский центр «Академия», 2010. – 528 с. : табл., рис. – Режим доступа: http://elib.tyuiu.ru/wp-content/uploads/2011/10/705105891.djvu	9+ЭР	25	100	+
3	Дашков, Л. П. Коммерческая деятельность : учебник для бакалавров / Л. П. Дашков, Н. Ф. Солдатова. - Москва : Дашков и К, 2021. - 212 с. - ЭБС "Лань". - ISBN 978-5-394-04170-9 : ~Б. ц. - Текст : непосредственный. Режим доступа: http://webirbis.tsogu.ru/cgi-bin/irbis64r_plus/cgiirbis_64_ft.exe?9666&	5+ЭР	25	100	+

Руководитель образовательной программы _____ Т.М. Мадьяров

« ____ » _____ 2021 г.

Директор БИК _____ Д.Х.Каюкова

« ____ » _____ 2021 г.

М.П.

**Дополнения и изменения
к рабочей программе дисциплины (модуля)**

на 20_ - 20_ учебный год

В рабочую программу вносятся следующие дополнения (изменения):

Дополнения и изменения внес:

(должность, ученое звание, степень) (подпись)
(И.О. Фамилия)

Дополнения (изменения) в рабочую программу рассмотрены и одобрены на заседании кафедры

_____.

(наименование кафедры)

Протокол от « ____ » _____ 20__ г. № _____.

Заведующий кафедрой _____ И.О. Фамилия. _

СОГЛАСОВАНО:

Заведующий выпускающей кафедрой/

Руководитель образовательной программы _____ И.О. Фамилия. _

« ____ » _____ 20__ г.