

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Клочков Юрий Сергеевич
Должность: Ректор
Дата подписания: 24.06.2026 11:14:21
Уникальный программный ключ:
3beb265d5d589e7ff4c954946f3ad99a1e70ac12

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

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

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

дисциплины: Технологии продаж и электронная коммерция в автобизнесе

направление подготовки: 23.03.03 Эксплуатация транспортно-технологических машин и комплексов

направленность (профиль): Сервис транспортных и транспортно-технологических машин и оборудования (нефтегазодобыча)

форма обучения: заочная

Рабочая программа рассмотрена
на заседании кафедры сервиса автомобилей и технологических машин
Протокол № 8 от 11.03.2026 г.

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, классификации основных направлений электронной торговли и систем электронного управления документами.

2. Место дисциплины в структуре ОПОП ВО

Дисциплина «Технологии продаж и электронная коммерция в автобизнесе» относится к факультативным дисциплинам, формируемым участниками образовательных отношений учебного плана.

Необходимыми условиями для освоения дисциплины являются:

Знание: основы маркетинга и менеджмента (классификация рынков, жизненный цикл товара, каналы сбыта, функции управления); базовые принципы экономики предприятия (выручка, прибыль, себестоимость, ценообразование); правовые основы договорных отношений (купля-продажа, оферта, права потребителей); общее устройство и классификацию автотранспортных средств (марки, модели, основные технические характеристики).

Умение: работать с персональным компьютером и офисным программным обеспечением (текстовые редакторы, электронные таблицы, презентации); пользоваться интернет-браузерами, поисковыми системами, электронной почтой; выполнять простейшие расчёты (скидки, наценки, налоги, платежи); анализировать ценовую информацию и сравнивать предложения на рынке.

Владение: навыками устной и письменной деловой коммуникации (ведение переговоров, составление коммерческих предложений, ответы на запросы); навыками работы в электронной информационной среде (поиск и обработка данных); базовыми приёмами работы с клиентской базой (регистрация заявок, оформление заказов).

Содержание дисциплины «Технологии продаж и электронная коммерция в автобизнесе» является логическим продолжением содержания дисциплин: «Технологическое предпринимательство», «Ресурсосбережение на предприятиях технологического транспорта» и «Технико-экономическое обоснование проектов».

3. Результаты обучения дисциплине

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

Таблица 3.1

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции (ИДК) ¹	Код и наименование результата обучения по дисциплине
ПКС-1. Способен к обеспечению эффективного использования по назначению и поддержанию в исправном состоянии транспортных и транспортно-технологических машин и оборудования в течение всего срока службы или регламентированного ресурса	ПКС-1.1. Обладает правовыми основами, технологическим содержанием и организационными формами деятельности по поддержанию и восстановлению работоспособного технического состояния транспортных и транспортно-технологических машин и оборудования	Знать: ПКС-1.1-31 правовые нормы онлайн-продаж автозапчастей и услуг (закон о защите прав потребителей, правила дистанционной торговли, электронный документооборот).
		Уметь: ПКС-1.1-У1 использовать организационные формы электронной коммерции (маркетплейсы, интернет-магазины) для реализации запчастей и материалов, необходимых для ТО и ремонта.
		Владеть: ПКС-1.1-В1 навыками применения технологий продаж (оформление заказов, отслеживание поставок) в деятельности по поддержанию работоспособности автопарка.
	ПКС-1.2. Обеспечивает эффективное использование в соответствии с назначением транспортные и транспортно-технологические машины и оборудования при оптимальных затратах труда, топлива, электроэнергии, запасных частей, рабочих жидкостей, смазочных и других материалов; применением прогрессивной организации и передовой технологии производства работ, безопасных способов транспортирования, качественным и своевременным проведением технического обслуживания и ремонта и обеспечением сохранности транспортных и транспортно-технологических машин и оборудования	Знать: ПКС-1.2-31 цифровые инструменты управления затратами (системы учёта расхода материалов, онлайн-аукционы закупок, сервисы сравнения цен на запчасти).
		Уметь: ПКС-1.2-У1 применять технологии электронной коммерции для оптимизации закупок топлива, масел, запасных частей (тендерные системы, прямые контракты через B2B-порталы).
		Владеть: ПКС-1.2-В1 навыками использования CRM-систем для планирования сервисного обслуживания и контроля затрат на материалы.
	ПКС-1.3. Проводит анализ и планирование производственной программы по техническому обслуживанию и ремонту транспортных и транспортно-технологических машин и оборудования	Знать: ПКС-1.3-31 методы анализа продаж услуг ТО и ремонта через электронные каналы (онлайн-запись, предзаказ запчастей, динамическое ценообразование).
		Уметь: ПКС-1.3-У1 планировать производственную программу сервиса на основе данных интернет-маркетинга и электронных заявок клиентов.

¹ В соответствии с ОПОП ВО

		<p>Владеть: ПКС-1.3-В1 навыками аналитики продаж (воронка, конверсия, средний чек) для корректировки планов сервисного предприятия.</p>
	<p>ПКС-1.4. Понимает принципы, законодательно-нормативную базу деятельности объектов и систем технического сервиса транспортных и транспортно-технологических машин и оборудования, в том числе экологические требования к эксплуатации СТОА</p>	<p>Знать: ПКС-1.4-З1 экологические требования к продаже автохимии, масел, аккумуляторов через интернет (утилизация, маркировка, ограничения пересылки).</p> <p>Уметь: ПКС-1.4-У1: применять нормы законодательства при организации онлайн-продаж с учётом экологических правил (например, возврат отработанных материалов).</p> <p>Владеть: ПКС-1.4-В1 навыками информационного обслуживания клиентов о экологической безопасности продукции в электронной коммерции.</p>
<p>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</p>	<p>ПКС-5.1. Определяет пути и методы наиболее эффективного управления техническим состоянием транспортных и транспортно-технологических машин и оборудования с целью обеспечения регулярности, безопасности и экономичности перевозок</p>	<p>Знать: ПКС-5.1-З1 цифровые платформы для прогнозирования отказов на основе данных о продажах расходных материалов (системы управления запасами, автоматические заказы).</p> <p>Уметь: ПКС-5.1-У1 использовать методы электронной коммерции для обеспечения своевременной доставки запасных частей и материалов в транспортные подразделения.</p> <p>Владеть: ПКС-5.1-В1 навыками интеграции систем продаж и учёта ТСМ для снижения простоев и оптимизации затрат на перевозки.</p>
	<p>ПКС-5.2. Выполняет 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</p>	<p>Знать: ПКС-5.2-З1 программные продукты для автоматизации складского учёта, закупок и технического контроля (1С:Управление автотранспортом, WMS-системы).</p> <p>Уметь: ПКС-5.2-У1 организовывать информационное обслуживание клиентов и производственных подразделений через интернет-каналы (чат-боты, онлайн-отчёты, личные кабинеты).</p> <p>Владеть ПКС-5.2-В1 навыками применения технологий электронной коммерции для технического контроля и метрологического обеспечения (цифровые сертификаты, отслеживание проверок через маркетплейсы).</p>

4. Объем дисциплины

Общий объем дисциплины составляет 1 зачетная единица, 36 часов.

Таблица 4.1

Форма обучения	Курс/ семестр	Аудиторные занятия / контактная работа, час.			Самост. работа, час.	Контроль, час	Форма промежуточной аттестации
		Лекции	Практические занятия	Лабораторные занятия			
Очная	Не реализуется						
Заочная	5/10	6	-	-	26	4	Зачёт

5. Структура и содержание дисциплины

5.1. Структура дисциплины.

Заочная форма обучения (ЗФО)

Таблица 5.1.1

№ п/п	Структура дисциплины		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	2	-	-	5	7	ПКС-1.1 ПКС-1.2	Вопросы к устному опросу
2	2	Основные формы присутствия компаний в Интернете. Электронный брендинг и маркетинг	2	-	-	5	7	ПКС-1.3 ПКС-1.4	Вопросы к устному опросу
3	3	Электронный бизнес в социальных сетях. Методы продвижения продукции и услуг	2	-	-	10	12	ПКС-5.1 ПКС-5.2 ПКС-1.1 ПКС-1.2	Вопросы к устному опросу
4	1–3	Контрольная работа				6	6	ПКС-5.1 ПКС-5.2 ПКС-1.1 ПКС-1.2	Контрольная работа
5	Зачёт						4	ПКС-1.1, ПКС-1.2, ПКС-1.3, ПКС-5.1, ПКС-5.2	Вопросы к зачёту
6			6	-	-	26	36		

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 по видам учебных занятий

Лекционные занятия

Таблица 5.2.1

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

Самостоятельная работа

Таблица 5.2.2

№ п/п	Номер раздела дисциплины	Объем, час.		Тема	Вид СРС
		ОФО	ЗФО		
1	1	-	5	Основные понятия электронной торговли. Нормативно-правовая база межведомственного взаимодействия компаний электронной торговли	Подготовка к устному опросу
2	2	-	5	Основные формы присутствия компаний в Интернете. Электронный брендинг и маркетинг	Подготовка к устному опросу
3	3	-	10	Электронный бизнес в социальных сетях. Методы продвижения продукции и услуг	Подготовка к устному опросу
4	1–3	-	6	Контрольная работа	Контрольная работа
Итого:		-	26		

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

Использованы традиционные, инновационные и информационные образовательные технологии. Традиционные образовательные технологии представлены лекциями и практическими занятиями. Инновационные образовательные технологии используются в виде широкого применения активных и интерактивных форм проведения занятий, разбором кейса, применением бесплатного ПО. Информационные образовательные технологии реализуются путем активизации самостоятельной работы студентов в информационной образовательной среде.

6. Тематика курсовых работ/проектов

Курсовые работы/проекты учебным планом не предусмотрены.

7. Контрольные работы

Контрольная работа выполняется по теме в соответствии с вариантом обучающегося. Варианты и требования к оформлению представлены в ФОС к дисциплине.

8. Оценка результатов освоения дисциплины

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

Таблица 8.1

№ п/п	Виды мероприятий в рамках текущего контроля	Количество баллов
1	Устный опрос по разделам 1–3	100
	ВСЕГО	100

9. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

9.1. Перечень рекомендуемой литературы представлен в Приложении 1.

9.2. Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы:

- Электронный каталог/Электронная библиотека - <https://jirbis.tyuiu.ru/>
- Цифровой образовательный ресурс – библиотечная система IPR SMART — <https://www.iprbookshop.ru/>
- Электронно-библиотечная система «Консультант студента» www.studentlibrary.ru
- Электронно-библиотечная система «Лань» <https://e.lanbook.com>
- Образовательная платформа ЮРАЙТ www.urait.ru
- Научная электронная библиотека ELIBRARY.RU <http://www.elibrary.ru>
- Национальная электронная библиотека (НЭБ) <https://rusneb.ru>
- Научно-техническая библиотека ФГАОУ ВО «РГУ нефти и газа (НИУ) имени И.М. Губкина» <http://elib.gubkin.ru/>
- Научно-техническая библиотека ФГБОУ ВО «Уфимский государственный нефтяной технический университет» <http://bibl.rusoil.net/>
- Научно-техническая библиотека ФГБОУ ВО «Ухтинский государственный технический университет» <http://lib.ugtu.net/books>.

9.3. Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение, в т.ч. отечественного производства:

1. Microsoft Windows
2. Microsoft Office Professional Plus
3. Anylogic или другие.

10. Материально-техническое обеспечение дисциплины

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

Таблица 10.1

№ п/п	Наименование помещений для проведения всех видов учебной деятельности, предусмотренной учебным планом, в том числе помещения для самостоятельной работы, с указанием перечня основного оборудования, учебно-наглядных пособий	Адрес (местоположение) помещений для проведения всех видов учебной деятельности, предусмотренной учебным планом (в случае реализации образовательной программы в сетевой форме дополнительно указывается наименование организации, с которой заключен договор)
1	Лекционные занятия: Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа; групповых и индивидуальных консультаций; текущего контроля и промежуточной аттестации, Оснащенность: Учебная мебель: столы, стулья, доска аудиторная. Компьютер в комплекте – 1 шт., проектор – 1 шт., проекционный экран – 1 шт.	625039, Тюменская область, г. Тюмень, ул. Мельникайте, д.72

11. Методические указания по организации СРС

11.1. Методические указания по организации самостоятельной работы.

Аудиторная самостоятельная работа по дисциплине выполняется на учебных занятиях под непосредственным руководством преподавателя и по его заданию. Внеаудиторная самостоятельная работа студентов представляет собой логическое продолжение аудиторных занятий. Внеаудиторная самостоятельная работа выполняется студентом по заданию преподавателя, но без его непосредственного участия. Затраты времени на выполнение этой работы регламентируются рабочим учебным планом. Режим работы выбирает сам обучающийся в зависимости от своих способностей и конкретных условий. Самостоятельная работа может осуществляться индивидуально или группами студентов в зависимости от цели, объема, конкретной тематики самостоятельной работы, уровня сложности, уровня умений студентов. Самостоятельная работа включает в себя работу с конспектом лекций, изучение и конспектирование рекомендуемой литературы, подготовка мультимедиа-сообщений/докладов, тестирование, решение заданий по образцу, выполнение чертежей, схем, расчетов (графических работ), решение ситуационных (профессиональных) задач, подготовка к деловым играм, проектирование и моделирование разных видов и компонентов профессиональной деятельности, научно-исследовательскую работу и др. Контроль результатов внеаудиторной самостоятельной работы студентов может осуществляться в пределах времени, отведенного на обязательные учебные занятия по дисциплине и внеаудиторную самостоятельную работу студентов по дисциплине, может проходить в письменной, устной или смешанной форме. Самостоятельная работа с преподавателем включает в себя индивидуальные консультации студентов в течение семестра. Самостоятельная работа с группой включает проведение текущих консультаций перед промежуточными видами контроля или итоговой аттестации. Самостоятельная работа студента без преподавателя включает в себя подготовку к различным видам контрольных испытаний, подготовку и написание самостоятельных видов работ. Перед

выполнением внеаудиторной самостоятельной работы студент должен внимательно выслушать инструктаж преподавателя по выполнению задания, который включает определение цели задания, его содержание, сроки выполнения, ориентировочный объем работы, основные требования к результатам работы, критерии оценки. В процессе инструктажа преподаватель предупреждает студентов о возможных типичных ошибках, встречающихся при выполнении задания. В методических указаниях к практическим занятиям приведены как индивидуальные, так и групповые задания в зависимости от цели, объема, конкретной тематики самостоятельной работы, уровня сложности. В качестве форм и методов контроля внеаудиторной самостоятельной работы студентов используются аудиторские занятия, аттестационные мероприятия, самоотчеты. Критериями оценки результатов внеаудиторной самостоятельной работы студента являются: –уровень освоения студентом учебного материала; – умение студента использовать теоретические знания при выполнении практических заданий; – обоснованность и четкость изложения ответа; – оформление материала в соответствии с требованиями.

КАРТА

обеспеченности дисциплины учебной и учебно-методической литературой

Дисциплина: «Технологии продаж и электронная коммерция в автобизнесе»

Код, направление подготовки: 23.03.03 Эксплуатация транспортно-технологических машин и комплексов

Направленность (профиль) : Сервис транспортных и транспортно-технологических машин и оборудования (нефтегазодобыча)

№ п / п	Название учебного, учебно-методического издания, автор, издательство, вид издания, год издания	Количество экземпляров в БИК	Контингент обучающихся, использующих указанную литературу	Обеспеченность обучающихся литературой, %	Наличие электронного варианта в ЭБС (+/-)
1	Сервис_транспортных_технологических_машин.pdf Сервис транспортных, технологических машин и оборудования в нефтегазодобыче : учебное пособие / под общ. ред. Н. С. Захарова ; Н. С. Захаров, В. И. Некрасов, А. В. Базанов [и др.] ; ТИУ. - Тюмень : ТИУ, 2019. - 487 с. : табл., рис. - URL: https://jirbis.tyuiu.ru/jirbis2/index.php?option=com_irbis&view=irbis&Itemid=423&task=set_static_req&profile_name=full&bl_id_string=1&req_irb=%3C.%3EI=УДК+629.3%28075.8%29%2FC+321-921860260%3C.%3E .	ЭР*	30	100	+
2	Белов, П. Г. Управление рисками, системный анализ и моделирование : учебник и практикум для вузов / П. Г. Белов. — Москва : Издательство Юрайт, 2026. — 721 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-17939-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/599038	ЭР*	30	100	+
3	Левкин, Г. Г. Коммерческая деятельность : учебник и практикум для вузов / Г. Г. Левкин, О. А. Никифоров. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2026. — 265 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-17371-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/585309	ЭР*	30	100	+

*ЭР – электронный ресурс доступный через Электронный каталог/Электронную библиотеку ТИУ <https://jirbis.tyuiu.ru/>