

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Клочков Юрий Сергеевич
Должность: и.о. ректора
Дата подписания: 27.03.2024 12:06:14
Уникальный программный ключ:
4e7c4ea90328ec8e65c5d8058549a2538d7400d1

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

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

УТВЕРЖДАЮ

_____ 2023г.
« _____ » _____

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

дисциплины: Информационно-коммуникационные технологии в торговом деле
направление подготовки: 38.04.06 «Торговое дело»
направленность (профиль): Логистика и коммерческая деятельность в
нефтегазовом бизнесе
форма обучения: очная, заочная

Рабочая программа рассмотрена
на заседании кафедры менеджмента в отраслях ТЭК
Протокол № _____ от «___» _____ 20__ г.

1. Цели и задачи освоения дисциплины

Цель освоения дисциплины – формирование у обучающихся профессиональных компетенций в области информационно-коммуникационных технологий, развитие элементарных практических умений в области оценки, эксплуатации, адаптации и сопровождения информационных систем и сервисов в торговом деле.

Задачи дисциплины:

- освоение теоретических основ организации и функционирования информационно-коммуникационных технологий в торговом деле;
- изучение вопросов, связанных с обеспечением безопасной и эффективной деятельности информационно-коммуникационные технологии в торговом деле;
- изучение вопросов, связанных с построением безопасной и эффективной инфраструктуры электронной коммерции;
- освоение технологии использования и поддержки основных сервисов информационно-коммуникационные технологии в торговом деле;
- освоение технологии настройки, эксплуатации и сопровождения информационных систем электронной коммерции;
- изучение принципов и методов анализа рынка программно-технических средств, информационных продуктов и услуг для создания и модификации информационных систем электронной коммерции.

Изучение дисциплины в должной степени служит целям формирования компетенций УК-3; УК-4; ОПК-5

2. Место дисциплины в структуре ОПОП ВО

Дисциплина относится к дисциплинам обязательной части учебного плана.

Необходимыми условиями для освоения дисциплины являются:

знание:

- сущность и основные бизнес-модели торговли;
- технологию настройки, эксплуатации и сопровождения информационных систем в стандартных прикладных, информационных систем
- принципы и методы анализа рынка программно-технических средств, информационных продуктов и услуг для создания и модификации информационных систем в торговом деле

умения:

- анализировать печатные и интернет-источники для поиска новых возможностей развития предприятий электронной коммерции;
- адаптировать, эксплуатировать и сопровождать информационные системы и сервисы электронной коммерции.

владение:

- навыками установки, адаптации, настройки и сопровождения информационных систем и сервисов электронной коммерции;
- методами анализа рынка информационных систем и сервисов электронной коммерции.

Содержание дисциплины служит основой для освоения дисциплины Цифровые логистические сервисы в электронной торговле, научно-исследовательской работы и ВКР.

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
--------------------------------	--	--

<p>УК-3. Способен организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели</p>	<p>УК-3.1 - разрабатывает план групповых и организационных коммуникаций при подготовке и выполнении проекта</p>	<p>Знать (3.1): принципы распределения задач в команде, отвечающих за организацию информационно-коммуникационных связей</p>
		<p>Уметь (У.1.): классифицировать информационные потоки в торговых операциях</p>
		<p>Владеть (В.1.): навыками группировки и распределения коммуникационных задач в торговле</p>
	<p>УК-3.2 - формулирует задачи членам команды для достижения поставленной цели</p>	<p>Знать (3.2.): правила постановки целей и определения задач в системе электронной торговли</p>
		<p>Уметь (У.2.): определять принципы построения безопасной и эффективной системы планирования в электронной коммерции</p>
		<p>Владеть (В.2.): способностью ранжировать цели и задачи в электронной коммерции</p>
	<p>УК-3.3 - разрабатывает командную стратегию</p>	<p>Знать (3.3.): принципы стратегического планирования</p>
		<p>Уметь (У.3.): адаптировать и сопровождать информационные системы с учетом стратегических целей</p>
		<p>Владеть (В.3.): способностью оценивать и анализировать прогнозы развития электронной коммерции</p>
	<p>УК-3.4 - применяет эффективные стили руководства командой для достижения поставленной цели</p>	<p>Знать (3.4.): систему функционирования CRM на торговом предприятии</p>
		<p>Уметь (У.4): настраивать работу в CRM работников торгового предприятия</p>
		<p>Владеть (В.4.): навыками автоматической оценки результатов работы персонала торгового предприятия в CRM</p>
	<p>УК-3.5 - анализирует, проектирует и организует межличностные, групповые и организационные коммуникации в команде для достижения поставленной цели</p>	<p>Знать (3.5.): модели построения коммуникационных связей в электронной коммерции</p>
		<p>Уметь (У.5.): формировать мероприятия по оптимизации коммуникационных связей в электронной коммерции</p>
		<p>Владеть (В.5.): способностью выбирать оптимальные методы цифровизации коммуникационных технологий в торговле</p>
	<p>УК-3.6 - использует методы организации и управления коллективом</p>	<p>Знать (3.6): принципы организации работы в системе электронной коммерции</p>
		<p>Уметь (У.6.): распределять задачи управления бизнес-процессами в электронной коммерции</p>
		<p>Владеть (В.6.): методами вовлечения и распределения функций работников электронной коммерции</p>
<p>УК-4. Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического</p>	<p>УК-4.1 - применяет правила и закономерности личной и деловой устной и письменной коммуникации</p>	<p>Знать (3.7): принципы деловой переписки с контрагентами в торговом деле</p>
		<p>Уметь (У.7.): выстраивать безопасную и эффективную инфраструктуру предприятий электронной коммерции</p>
		<p>Владеть (В.7.): анализировать печатные и интернет-источники для поиска новых возможностей развития предприятий электронной коммерции</p>
<p>УК-4.2 - использует современные коммуникативные технологии на русском и иностранном</p>	<p>Знать (3.8): технологию настройки, эксплуатации и сопровождения информационных систем и сервисов электронной коммерции, в т.ч. иностранного производства</p>	

о и профессионального взаимодействия	языках	Уметь (У.8): оформлять регистрацию доступа к онлайн-конструкторам, в т.ч. иностранного производства
		Владеть (В.8): навыками использования функционала онлайн-конструкторов, в т.ч. иностранного производства
	УК-4.3 - рассматривает существующие профессиональные сообщества для профессионального взаимодействия	Знать (З.9): инструменты электронной коммерции в социальных сетях
		Уметь (У.9): использовать технологию настройки, эксплуатации и сопровождения информационных систем и сервисов электронной коммерции в социальных сетях
		Владеть (В.9): навыками настройки инструментов маркетинга в социальных сетях
	УК-4.4 - применяет на практике коммуникативные технологии, методы и способы делового общения для академического и профессионального взаимодействия	Знать (З.10): процедуры настройки чат-ботов
		Уметь (У.10.): адаптировать, эксплуатировать и сопровождать коммуникационные системы чат-ботов
		Владеть (В.10): способностью выстраивать алгоритм коммуникаций чат-ботов с клиентами в
	УК-4.5 - использует методiku межличностного делового общения на русском и иностранном языках, с применением профессиональных языковых форм, средств и современных коммуникативных технологий	Знать (З.11): цифровые инструменты коммуникационного маркетинга и процедуры их настройки
		Уметь (У.11): выполнять настройку и использование коммуникационного маркетинга в электронной коммерции
Владеть (В.11): навыками коммуникационного маркетинга с помощью цифровых ресурсов		
ОПК-5. Способен применять современные информационные технологии и программные средства, в том числе использовать интеллектуальные информационно-аналитические системы, при решении профессиональных задач	ОПК-5.1 - сравнивает современные информационные технологии и программные средства решения профессиональных логистических задач с учетом жизненного цикла информационных технологий	Знать (З.12): принципы и методы анализа рынка программно-технических средств, информационных продуктов и услуг для создания и модификации информационных систем электронной коммерции
		Уметь (У.12): использовать технологии поддержки основных сервисов электронной коммерции
		Владеть (В.12): навыками сравнительного анализа работы сайтов и других инструментов электронной коммерции с помощью онлайн-сервисов
	ОПК-5.2 - обосновывает необходимость в информационных системах и технологиях для решения задач в профессиональной деятельности	Знать (З.13): принципы и достоинства использования электронной коммерции в торговом деле
		Уметь (У.13): обосновывать целесообразность использования сервисов электронной коммерции в торговом деле
		Владеть (В.13): способностью выполнять отбор наиболее эффективных инструментов электронной коммерции
	ОПК-5.3 - обосновывает выбор необходимых информационных систем и технологий исходя из специфики профессиональной деятельности и стадии жизненного цикла ИТ	Знать (З.14): основные тенденции развития информационных систем и сервисов в электронной коммерции
		Уметь (У.14): выполнять анализ рынка программно-технических средств, информационных продуктов и услуг для создания и модификации информационных систем электронной коммерции
		Владеть (В.14): способностью проводить оценку эффективности использования информационных систем и технологий в электронной коммерции

	ОПК-5.5 - эффективно использует современные информационные технологии и системы	Знать (З.15): способы настройки информационных систем и сервисов с качественным уровнем их использования в электронной коммерции
		Уметь (У.15): адаптировать сервисные конфигураторы информационных систем к задачам электронной коммерции
		Владеть (В.15): навыками установки, адаптации, настройки и сопровождения информационных систем и сервисов электронной коммерции

4. Объем дисциплины

Общий объем дисциплины составляет 3 зачетных единиц, 108 часов.

Таблица 4.1.

Форма обучения	Курс/ семестр	Аудиторные занятия, час.			Самостоятельная работа, час.	Форма промежуточной аттестации
		Лекции	Практические занятия	Лабораторные занятия		
очная	1/1	16	-	16	76	зачет
заочная	1/1	8	-	10	90	зачет

5. Структура и содержание дисциплины

5.1. Структура дисциплины.

- очная форма обучения

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	Сущность информационно-коммуникационных технологий в торговом деле	2		2	9	13	УК-3.1, УК-3.2, УК-3.3, УК-3.6, ОПК-5.2	Тест, лабораторная работа, устный опрос
2	2	Роль поисковых систем в электронной коммерции и продвижении сайтов	4		4	9	17	УК-4.1, ОПК-5.1, ОПК-5.2, ОПК-5.3, ОПК-5.5	Тест, лабораторная работа, устный опрос
3	3	Интернет – маркетинг и web-аналитика	4		4	9	17	УК-4.3, УК-4.4, УК-4.5, ОПК-5.2, ОПК-5.3, ОПК-5.5	Тест, лабораторная работа, устный опрос
4	4	Сервисные системы информационно-коммуникационных технологий в торговом деле	4		4	9	17	УК-3.4, УК-4.2, ОПК-5.2, ОПК-5.3, ОПК-5.5	Тест, лабораторная работа, устный опрос
5	5	Информационная безопасность в сфере электронной торговли	2		2	8	12	УК-3.5, УК-4.1, ОПК-5.2, ОПК-5.3, ОПК-5.5	Тест, лабораторная работа, устный опрос
7	зачет		-	-	-	32	32	УК-3.1, УК-3.2, УК-3.3, УК-3.4, УК-	Тест

							3.5, УК-3.6, ОПК-5.1, ОПК-5.2, ОПК-5.3, ОПК-5.5	
Итого:		16	-	16	76	108		

- заочная форма обучения (ЗФО)

Таблица 5.1.2

№ п/п	Структура дисциплины		Аудиторные занятия, час.			СРС, час.	Всего, час.	Код ИДК	Оценочные средства
	Номер раздела	Наименование раздела	Л.	Пр.	Лаб.				
1	1	Сущность информационно-коммуникационных технологий в торговом деле	1		2	18	21	УК-3.1, УК-3.2, УК-3.3, УК-3.6, ОПК-5.2	Тест, лабораторная работа, устный опрос
2	2	Роль поисковых систем в электронной коммерции и продвижении сайтов	2		2	16	20	УК-4.1, ОПК-5.1, ОПК-5.2, ОПК-5.3, ОПК-5.5	Тест, лабораторная работа, устный опрос
3	3	Интернет – маркетинг и web-аналитика	2		2	16	20	УК-4.3, УК-4.4, УК-4.5, ОПК-5.2, ОПК-5.3, ОПК-5.5	Тест, лабораторная работа, устный опрос
4	4	Сервисные системы информационно-коммуникационных технологий в торговом деле	2		2	16	20	УК-3.4, УК-4.2, ОПК-5.2, ОПК-5.3, ОПК-5.5	Тест, лабораторная работа, устный опрос
5	5	Информационная безопасность в сфере электронной торговли	1		2	17	20	УК-3.5, УК-4.1, ОПК-5.2, ОПК-5.3, ОПК-5.5	Тест, лабораторная работа, устный опрос
7	зачет		-	-	-	7	7	УК-3.1, УК-3.2, УК-3.3, УК-3.4, УК-3.5, УК-3.6, ОПК-5.1, ОПК-5.2, ОПК-5.3, ОПК-5.5	Тест
Итого:			8	-	10	90	108		

5.2. Содержание дисциплины.

5.2.1. Содержание разделов дисциплины (дидактические единицы).

Раздел 1. Сущность информационно-коммуникационных технологий в торговом деле

Тема 1.1. Информационно-коммуникационные технологии в торговле

Понятие информационно-коммуникационных технологий и электронного бизнеса. Место электронной торговли на современном рынке. Отличительные характеристики электронного бизнеса и информационно-коммуникационных технологий.

Тема 1.2. Предпосылки возникновения и преимущества электронной торговли.

Этапы развития электронной торговли. Новая информационная технология. Свойства электронной торговли.

Раздел 2. Роль поисковых систем в электронной коммерции и продвижении сайтов

Тема 2.1. Информационно-поисковая система

Характеристика информационно-поисковой системы. Принципы использования.

Тема 2.2. Поисковая оптимизация

Средства и методы оптимизации поиска информации.

Раздел 3. Интернет – маркетинг и web-аналитика

Тема 3.1. Характеристик Интернет-маркетинга

Понятие и виды Интернет-маркетинга. Возможности использования сервиса в торговле.

Тема 3.2. Инструменты Интернет-маркетинга

Использование инструментов в электронном бизнесе. Показатели эффективности для интернет торговли.

Раздел 4. Сервисные системы информационно-коммуникационных технологий в торговом деле

Тема 4.1. Сущность и характеристика сервисных системы информационно-коммуникационных технологий.

Основные понятия и классификация сервисных систем, достоинства и недостатки.

Тема 4.2. Платежные системы Интернет.

WebMoney Transfer. Яндекс.Деньги / PayCash. CyberPlat. CyberPOS. Денежная составляющая платежной системы: правовой подход. Преимущества и недостатки электронных денег

Раздел 5. Информационная безопасность в сфере электронной торговли

Тема 5.1. Принципы и проблемы создания информационной безопасности

Принципы создания системы информационной безопасности электронной коммерции. Международный стандарт ISO 27001. Способы оценки эффективности системы безопасности электронной коммерции. Проблемы и основные требования безопасности в электронной коммерции

Тема 5.2. Виды мошенничества и способы борьбы с ними

Классификация типов мошенничества в электронной коммерции. Способы решения проблемы безопасности в электронной коммерции. Организация безопасной передачи данных

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	1	0,5	Информационно-коммуникационные технологии в торговле
2		1	0,5	Предпосылки возникновения и преимущества электронной торговли
4	2	2	1	Информационно-поисковая система
5		2	1	Поисковая оптимизация
6	3	2	1	Характеристик Интернет-маркетинга
7		2	1	Инструменты Интернет-маркетинга
8	4	2	1	Сущность и характеристика сервисных системы информационно-коммуникационных технологий
9		2	1	Платежные системы Интернет
11	5	1	0,5	Принципы и проблемы создания информационной безопасности
12		1	0,5	Виды мошенничества и способы борьбы с ними
Итого:		16	8	

Практические занятия

учебным планом не предусмотрены

Лабораторные работы

Таблица 5.2.2

№ п/п	Номер раздела дисциплины	Объем, час.		Тема лекции
		ОФО	ЗФО	
1	1	1	1	Информационно-коммуникационные технологии в торговле
2		1	1	Предпосылки возникновения и преимущества электронной

				торговли
4	2	2	1	Информационно-поисковая система
5		2	1	Поисковая оптимизация
6	3	2	1	Характеристик Интернет-маркетинга
7		2	1	Инструменты Интернет-маркетинга
8	4	2	1	Сущность и характеристика сервисных системы информационно-коммуникационных технологий
9		2	1	Платежные системы Интернет
11	5	1	1	Принципы и проблемы создания информационной безопасности
12		1	1	Виды мошенничества и способы борьбы с ними
Итого:		16	10	

Самостоятельная работа студента

Таблица 5.2.3

№ п/п	Номер раздела дисциплины	Объем, час.		Тема	Вид СРС
		ОФО	ЗФО		
1	1	9	18	Сущность информационно-коммуникационных технологий в торговом деле	Подготовка к лабораторной работе, устному опросу
2	2	9	16	Роль поисковых систем в электронной коммерции и продвижении сайтов	Подготовка к лабораторной работе, устному опросу
3	3	9	16	Интернет – маркетинг и web-аналитика	Подготовка к лабораторной работе
4	4	9	16	Сервисные системы информационно-коммуникационных технологий в торговом деле	Подготовка к лабораторной работе
5	5	8	17	Информационная безопасность в сфере электронной торговли	Подготовка к лабораторной работе, устному опросу
7	1,2,3,4,5	32	7	-	Подготовка к зачету
Итого:		76	90		

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

- визуализация учебного материала в PowerPoint в диалоговом режиме (лекционные занятия);
- работа в малых группах (лабораторные работы);
- разбор лабораторных работ (лабораторные работы).

6. Тематика курсовых работ

Курсовые работы не предусмотрены учебным планом.

7. Контрольные работы

Варианты контрольных работ:

Вариант 1

1. Классификация видов бизнеса (по сфере деятельности), основанных на электронной коммерции.
2. Достоинства и недостатки основных электронных схем расчетов.

Вариант 2

1. Основные тенденции развития телекоммуникационных систем.
2. Основные достижения электронной коммерции для мировой экономики.

Вариант 3

1. Понятие электронной торговли и ее специфика.
2. Особенности человеко-машинной коммуникации.

Вариант 4

1. Принципы построения систем электронной коммерции.
2. Способы расчетов в системах электронной коммерции. Основные виды платежных систем электронной коммерции.

Вариант 5

1. Маркетинговые функции систем электронной коммерции.
2. Объекты и субъекты систем электронной коммерции.

Вариант 6

1. Виды коммуникационных моделей в электронной среде.
2. Инструментарий электронной коммерции, классификация инструментов.

Вариант 7

1. Характеристика основных принципов и способов обеспечения безопасности электронной коммерции.
2. Организация информационно-аналитической системы в электронной коммерции.

Вариант 8

1. Характеристики и принципы функционирования систем обеспечения безопасности электронных платежей.
2. Виды коммуникационных моделей в электронно-цифровой среде.

Вариант 9

1. Характеристика организационных мер обеспечения информационной безопасности электронной коммерции.
2. Классификация бизнес-процессов электронной коммерции.

Вариант 0

1. Место и роль информационной безопасности в системе обеспечения безопасности электронной коммерции.
2. Классификация пользователей систем электронной коммерции.

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 текущая аттестация		
1	Устный опрос	0-5
2	Решение лабораторных работ	0-5
3	Тестирование	0-20
	ИТОГО за первую текущую аттестацию	0-30
2 текущая аттестация		
4	Решение лабораторных работ	0-10
5	Тестирование	0-20
	ИТОГО за вторую текущую аттестацию	0-30
3 текущая аттестация		
6	Устный опрос	0-10
7	Решение лабораторных работ	0-10
8	Тестирование	0-20
	ИТОГО за третью текущую аттестацию	0-40
	ВСЕГО	0-100

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

Таблица 8.2

№ п/п	Виды мероприятий в рамках текущего контроля	Количество баллов
1	Устный опрос	0-15
2	Решение лабораторных работ	0-25
3	Тестирование	0-60
	ВСЕГО	0-100

9. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

9.1. Перечень рекомендуемой литературы представлен в Приложении 2.

9.2. Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы:

- Электронный каталог/Электронная библиотека ТИУ <http://webirbis.tsogu.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>

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

1. Microsoft Windows
2. Microsoft Office Professional Plus
3. Свободно-распространяемое ПО (bitrix24, tilde, amylogik и др.)

10. Материально-техническое обеспечение дисциплины

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

Таблица 10.1

Обеспеченность материально-технических условий реализации ОПОП ВО

№ п/п	Наименование учебных предметов, курсов, дисциплин (модулей), практики, иных видов учебной деятельности, предусмотренных учебным планом образовательной программы	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	Информационно-коммуникационные технологии в торговом деле	Лекционные занятия: Учебная мебель: столы, стулья. Компьютер в комплекте - 1 шт., проектор - 1 шт., проекционный экран - 1 шт., передвижная маркерная доска - 1 шт.	625001, Тюменская область, г. Тюмень, ул. Мельникайте, 70, корп. 7
		Лабораторные занятия: Учебная мебель: столы, стулья. Компьютер в комплекте - 12 шт., проектор - 1 шт.	625001, Тюменская область, г. Тюмень, ул. Мельникайте, 70, корп. 7

11. Методические указания по организации СРС

11.1. Методические указания по подготовке к практическим занятиям.

На лабораторных работах обучающиеся изучают методику и выполняют типовые расчеты, проходят устный опрос. Для эффективной работы обучающиеся должны иметь калькуляторы и соответствующие канцелярские принадлежности. В процессе подготовки к занятиям обучающиеся могут прибегать к консультациям преподавателя. Наличие конспекта лекций на практическом занятии обязательно.

Задания на выполнение типовых расчетов на лабораторных работах обучающиеся получают индивидуально.

11.2. Методические указания по организации самостоятельной работы.

Самостоятельная работа обучающихся заключается в получении заданий (тем) у преподавателя для индивидуального освоения. Преподаватель на занятии дает рекомендации необходимые для освоения материала. В ходе самостоятельной работы обучающиеся изучить теоретический материал по разделам дисциплины и подготовить доклад по указанным темам. Обучающиеся должны понимать содержание выполненной работы (знать определения понятий, уметь разъяснить значение и смысл любого термина, используемого в работе и т.п.).

Планируемые результаты обучения для формирования компетенции и критерии их оценивания

дисциплины: Информационно-коммуникационные технологии в торговом деле

направление подготовки: 38.04.06 «Торговое дело»

направленность (профиль): Логистика и коммерческая деятельность в нефтегазовом бизнесе

форма обучения: очная, заочная

Код компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции (ИДК)	Код и наименование результата обучения по дисциплине	Критерии оценивания результатов обучения			
			1-2	3	4	5
УК-3.	УК-3.1 - разрабатывает план групповых и организационных коммуникаций при подготовке и выполнении проекта	Знать (З.1): принципы распределения задач в команде, отвечающих за организацию информационно-коммуникационных связей	Не демонстрирует знание принципы распределения задач в команде, отвечающих за организацию информационно-коммуникационных связей	Демонстрирует неполные знания принципы распределения задач в команде, отвечающих за организацию информационно-коммуникационных связей	Демонстрирует достаточные знания принципы распределения задач в команде, отвечающих за организацию информационно-коммуникационных связей	Демонстрирует исчерпывающие знания принципы распределения задач в команде, отвечающих за организацию информационно-коммуникационных связей
		Уметь (У.1.): классифицировать информационные потоки в торговых операциях	Не умеет классифицировать информационные потоки в торговых операциях	Умеет классифицировать информационные потоки в торговых операциях, допуская ряд ошибок	Умеет классифицировать информационные потоки в торговых операциях, допуская незначительные неточности	В совершенстве умеет классифицировать информационные потоки в торговых операциях
		Владеть (В.1.): навыками группировки и распределения коммуникационных задач в торговле	Не владеет навыками группировки и распределения коммуникационных задач в торговле	Владеет навыками группировки и распределения коммуникационных задач в торговле, допуская ряд ошибок	Владеет навыками группировки и распределения коммуникационных задач в торговле, допуская незначительные неточности	В совершенстве владеет навыками группировки и распределения коммуникационных задач в торговле
	УК-3.2 - формулирует задачи членам	Знать (З.2.): правила постановки целей и	Не демонстрирует знание правила	Демонстрирует неполные знания	Демонстрирует достаточные знания	Демонстрирует исчерпывающие

команды для достижения поставленной цели	определения задач в системе электронной торговли	постановки целей и определения задач в системе электронной торговли	правила постановки целей и определения задач в системе электронной торговли	правила постановки целей и определения задач в системе электронной торговли	знания правила постановки целей и определения задач в системе электронной торговли	
	Уметь (У.2.): определять принципы построения безопасной и эффективной системы планирования в электронной коммерции	Не умеет определять принципы построения безопасной и эффективной системы планирования в электронной коммерции	Умеет определять принципы построения безопасной и эффективной системы планирования в электронной коммерции, допуская ряд ошибок	Умеет определять принципы построения безопасной и эффективной системы планирования в электронной коммерции, допуская незначительные неточности	В совершенстве умеет определять принципы построения безопасной и эффективной системы планирования в электронной коммерции	
	Владеть (В.2.): способностью ранжировать цели и задачи в электронной коммерции	Не владеет способностью ранжировать цели и задачи в электронной коммерции	Владеет способностью ранжировать цели и задачи в электронной коммерции, допуская ряд ошибок	Владеет способностью ранжировать цели и задачи в электронной коммерции, допуская незначительные неточности	В совершенстве владеет способностью ранжировать цели и задачи в электронной коммерции	
	УК-3.3 - разрабатывает командную стратегию	Знать (З.3.): принципы стратегического планирования	Не демонстрирует знание принципы стратегического планирования	Демонстрирует неполные знания принципы стратегического планирования	Демонстрирует достаточные знания принципы стратегического планирования	Демонстрирует исчерпывающие знания принципы стратегического планирования
		Уметь (У.3.): адаптировать и сопровождать информационные системы с учетом стратегических целей	Не умеет адаптировать и сопровождать информационные системы с учетом стратегических целей	Умеет адаптировать и сопровождать информационные системы с учетом стратегических целей, допуская ряд ошибок	Умеет адаптировать и сопровождать информационные системы с учетом стратегических целей, допуская незначительные неточности	В совершенстве умеет адаптировать и сопровождать информационные системы с учетом стратегических целей
		Владеть (В.3.): способностью оценивать и	Не владеет способностью оценивать и	Владеет способностью оценивать и	Владеет способностью оценивать и	В совершенстве владеет способностью оценивать и

		анализировать прогнозы развития электронной коммерции	анализировать прогнозы развития электронной коммерции	анализировать прогнозы развития электронной коммерции, допуская ряд ошибок	анализировать прогнозы развития электронной коммерции, допуская незначительные неточности	анализировать прогнозы развития электронной коммерции
УК-3.4 – применяет эффективные стили руководства командой для достижения поставленной цели	Знать (З.4.): систему функционирования CRM на торговом предприятии	Не демонстрирует знание систему функционирования CRM на торговом предприятии	Демонстрирует неполные знания систему функционирования CRM на торговом предприятии	Демонстрирует достаточные знания систему функционирования CRM на торговом предприятии	Демонстрирует исчерпывающие знания систему функционирования CRM на торговом предприятии	
	Уметь (У.4): настраивать работу в CRM работников торгового предприятия	Не умеет настраивать работу в CRM работников торгового предприятия	Умеет настраивать работу в CRM работников торгового предприятия, допуская ряд ошибок	Умеет настраивать работу в CRM работников торгового предприятия, допуская незначительные неточности	В совершенстве умеет настраивать работу в CRM работников торгового предприятия	
	Владеть (В.4.): навыками автоматической оценки результатов работы персонала торгового предприятия в CRM	Не владеет навыками автоматической оценки результатов работы персонала торгового предприятия в CRM	Владеет навыками автоматической оценки результатов работы персонала торгового предприятия в CRM, допуская ряд ошибок	Владеет навыками автоматической оценки результатов работы персонала торгового предприятия в CRM, допуская незначительные неточности	В совершенстве владеет навыками автоматической оценки результатов работы персонала торгового предприятия в CRM	
УК-3.5 - анализирует, проектирует и организывает межличностные, групповые и организационные коммуникации в команде для достижения	Знать (З.5.): модели построения коммуникационных связей в электронной коммерции	Не демонстрирует знание модели построения коммуникационных связей в электронной коммерции	Демонстрирует неполные знания модели построения коммуникационных связей в электронной коммерции	Демонстрирует достаточные знания модели построения коммуникационных связей в электронной коммерции	Демонстрирует исчерпывающие знания модели построения коммуникационных связей в электронной коммерции	
	Уметь (У.5.): формировать	Не умеет формировать	Умеет формировать мероприятия по	Умеет формировать мероприятия по	В совершенстве умеет формировать	

	поставленной цели	мероприятия по оптимизации коммуникационных связей в электронной коммерции	мероприятия по оптимизации коммуникационных связей в электронной коммерции	оптимизации коммуникационных связей в электронной коммерции, допуская ряд ошибок	оптимизации коммуникационных связей в электронной коммерции, допуская незначительные неточности	мероприятия по оптимизации коммуникационных связей в электронной коммерции
		Владеть (В.5.): способностью выбирать оптимальные методы цифровизации коммуникационных технологий в торговле	Не владеет способностью выбирать оптимальные методы цифровизации коммуникационных технологий в торговле	Владеет способностью выбирать оптимальные методы цифровизации коммуникационных технологий в торговле, допуская ряд ошибок	Владеет способностью выбирать оптимальные методы цифровизации коммуникационных технологий в торговле, допуская незначительные неточности	В совершенстве владеет способностью выбирать оптимальные методы цифровизации коммуникационных технологий в торговле
	УК-3.6 - использует методы организации и управления коллективом	Знать (З.6): принципы организации работы в системе электронной коммерции	Не демонстрирует знание принципы организации работы в системе электронной коммерции	Демонстрирует неполные знания принципы организации работы в системе электронной коммерции	Демонстрирует достаточные знания принципы организации работы в системе электронной коммерции	Демонстрирует исчерпывающие знания принципы организации работы в системе электронной коммерции
		Уметь (У.6.): распределять задачи управления бизнес-процессами в электронной коммерции	Не умеет распределять задачи управления бизнес-процессами в электронной коммерции	Умеет распределять задачи управления бизнес-процессами в электронной коммерции, допуская ряд ошибок	Умеет распределять задачи управления бизнес-процессами в электронной коммерции, допуская незначительные неточности	В совершенстве умеет распределять задачи управления бизнес-процессами в электронной коммерции
		Владеть (В.6.): методами вовлечения и распределения функций работников электронной коммерции	Не владеет методами вовлечения и распределения функций работников электронной коммерции	Владеет методами вовлечения и распределения функций работников электронной коммерции, допуская ряд ошибок	Владеет методами вовлечения и распределения функций работников электронной коммерции, допуская незначительные неточности	В совершенстве владеет методами вовлечения и распределения функций работников электронной коммерции

УК-4.	УК-4.1 - применяет правила и закономерности личной и деловой устной и письменной коммуникации	Знать (З.7): принципы деловой переписки с контрагентами в торговом деле	Не демонстрирует знание принципы деловой переписки с контрагентами в торговом деле	Демонстрирует неполные знания принципы деловой переписки с контрагентами в торговом деле	Демонстрирует достаточные знания принципы деловой переписки с контрагентами в торговом деле	Демонстрирует исчерпывающие знания принципы деловой переписки с контрагентами в торговом деле
		Уметь (У.7.): выстраивать безопасную и эффективную инфраструктуру предприятий электронной коммерции	Не умеет выстраивать безопасную и эффективную инфраструктуру предприятий электронной коммерции	Умеет выстраивать безопасную и эффективную инфраструктуру предприятий электронной коммерции, допуская ряд ошибок	Умеет выстраивать безопасную и эффективную инфраструктуру предприятий электронной коммерции, допуская незначительные неточности	В совершенстве умеет выстраивать безопасную и эффективную инфраструктуру предприятий электронной коммерции
		Владеть (В.7.): анализировать печатные и интернет-источники для поиска новых возможностей развития предприятий электронной коммерции	Не владеет анализировать печатные и интернет-источники для поиска новых возможностей развития предприятий электронной коммерции	Владеет анализировать печатные и интернет-источники для поиска новых возможностей развития предприятий электронной коммерции, допуская ряд ошибок	Владеет анализировать печатные и интернет-источники для поиска новых возможностей развития предприятий электронной коммерции, допуская незначительные неточности	В совершенстве владеет анализировать печатные и интернет-источники для поиска новых возможностей развития предприятий электронной коммерции
УК-4.2 - использует современные коммуникативные технологии на русском и иностранном языках	Знать (З.8): технологию настройки, эксплуатации и сопровождения информационных систем и сервисов электронной коммерции, в т.ч. иностранного производства	Не демонстрирует знание технологию настройки, эксплуатации и сопровождения информационных систем и сервисов электронной коммерции, в т.ч. иностранного производства	Демонстрирует неполные знания технологию настройки, эксплуатации и сопровождения информационных систем и сервисов электронной коммерции, в т.ч. иностранного производства	Демонстрирует достаточные знания технологию настройки, эксплуатации и сопровождения информационных систем и сервисов электронной коммерции, в т.ч. иностранного производства	Демонстрирует исчерпывающие знания технологию настройки, эксплуатации и сопровождения информационных систем и сервисов электронной коммерции, в т.ч. иностранного производства	

		Уметь (У.8): оформлять регистрацию доступа к онлайн-конструкторам, в т.ч. иностранного производства	Не умеет оформлять регистрацию доступа к онлайн-конструкторам, в т.ч. иностранного производства	Умеет оформлять регистрацию доступа к онлайн-конструкторам, в т.ч. иностранного производства, допуская ряд ошибок	Умеет оформлять регистрацию доступа к онлайн-конструкторам, в т.ч. иностранного производства, допуская незначительные неточности	В совершенстве умеет оформлять регистрацию доступа к онлайн-конструкторам, в т.ч. иностранного производства
		Владеть (В.8): навыками использования функционала онлайн-конструкторов, в т.ч. иностранного производства	Не владеет навыками использования функционала онлайн-конструкторов, в т.ч. иностранного производства	Владеет навыками использования функционала онлайн-конструкторов, в т.ч. иностранного производства, допуская ряд ошибок	Владеет навыками использования функционала онлайн-конструкторов, в т.ч. иностранного производства, допуская незначительные неточности	В совершенстве владеет навыками использования функционала онлайн-конструкторов, в т.ч. иностранного производства
УК-4.3 - рассматривает существующие профессиональные сообщества для профессионального взаимодействия	Знать (З.9): инструменты электронной коммерции в социальных сетях	Не демонстрирует знание инструменты электронной коммерции в социальных сетях	Демонстрирует неполные знания инструменты электронной коммерции в социальных сетях	Демонстрирует достаточные знания инструменты электронной коммерции в социальных сетях	Демонстрирует исчерпывающие знания инструменты электронной коммерции в социальных сетях	
	Уметь (У.9): использовать технологию настройки, эксплуатации и сопровождения информационных систем и сервисов электронной коммерции в социальных сетях	Не умеет использовать технологию настройки, эксплуатации и сопровождения информационных систем и сервисов электронной коммерции в социальных сетях	Умеет использовать технологию настройки, эксплуатации и сопровождения информационных систем и сервисов электронной коммерции в социальных сетях, допуская ряд ошибок	Умеет использовать технологию настройки, эксплуатации и сопровождения информационных систем и сервисов электронной коммерции в социальных сетях, допуская незначительные неточности		

		Владеть (В.9): навыками настройки инструментов маркетинга в социальных сетях	Не владеет навыками настройки инструментов маркетинга в социальных сетях	Владеет навыками настройки инструментов маркетинга в социальных сетях, допуская ряд ошибок	Владеет навыками настройки инструментов маркетинга в социальных сетях, допуская незначительные неточности	В совершенстве владеет навыками настройки инструментов маркетинга в социальных сетях
УК-4.4 - применяет на практике коммуникативные технологии, методы и способы делового общения для академического и профессионального взаимодействия	Знать (З.10): процедуры настройки чат-ботов	Не демонстрирует знание процедуры настройки чат-ботов	Демонстрирует неполные знания процедуры настройки чат-ботов	Демонстрирует достаточные знания процедуры настройки чат-ботов	Демонстрирует исчерпывающие знания процедуры настройки чат-ботов	Демонстрирует исчерпывающие знания процедуры настройки чат-ботов
	Уметь (У.10): адаптировать, эксплуатировать и сопровождать коммуникационные системы чат-ботов	Не умеет адаптировать, эксплуатировать и сопровождать коммуникационные системы чат-ботов	Умеет адаптировать, эксплуатировать и сопровождать коммуникационные системы чат-ботов, допуская ряд ошибок	Умеет адаптировать, эксплуатировать и сопровождать коммуникационные системы чат-ботов, допуская незначительные неточности	В совершенстве умеет адаптировать, эксплуатировать и сопровождать коммуникационные системы чат-ботов	В совершенстве умеет адаптировать, эксплуатировать и сопровождать коммуникационные системы чат-ботов
	Владеть (В.10): способностью выстраивать алгоритм коммуникаций чат- ботов с клиентами	Не владеет способностью выстраивать алгоритм коммуникаций чат- ботов с клиентами	Владеет способностью выстраивать алгоритм коммуникаций чат- ботов с клиентами, допуская ряд ошибок	Владеет способностью выстраивать алгоритм коммуникаций чат- ботов с клиентами, допуская незначительные неточности	В совершенстве владеет способностью выстраивать алгоритм коммуникаций чат- ботов с клиентами	В совершенстве владеет способностью выстраивать алгоритм коммуникаций чат- ботов с клиентами
УК-4.5 - использует методику межличностного делового общения на русском и иностранном языках, с применением профессиональных языковых форм,	Знать (З.11): цифровые инструменты коммуникационного маркетинга и процедуры их настройки	Не демонстрирует знание цифровые инструменты коммуникационного маркетинга и процедуры их настройки	Демонстрирует неполные знания цифровые инструменты коммуникационного маркетинга и процедуры их настройки	Демонстрирует достаточные знания цифровые инструменты коммуникационного маркетинга и процедуры их настройки	Демонстрирует исчерпывающие знания цифровые инструменты коммуникационного маркетинга и процедуры их настройки	Демонстрирует исчерпывающие знания цифровые инструменты коммуникационного маркетинга и процедуры их настройки
	Уметь (У.11):	Не умеет выполнять	Умеет выполнять	Умеет выполнять	В совершенстве умеет	В совершенстве умеет

	средств и современных коммуникативных технологий	выполнять настройку и использование коммуникационного маркетинга в электронной коммерции	настройку и использование коммуникационного маркетинга в электронной коммерции	настройку и использование коммуникационного маркетинга в электронной коммерции, допуская ряд ошибок	настройку и использование коммуникационного маркетинга в электронной коммерции, допуская незначительные неточности	выполнять настройку и использование коммуникационного маркетинга в электронной коммерции
		Владеть (В.11): навыками коммуникационного маркетинга с помощью цифровых ресурсов	Не владеет навыками коммуникационного маркетинга с помощью цифровых ресурсов	Владеет навыками коммуникационного маркетинга с помощью цифровых ресурсов, допуская ряд ошибок	Владеет навыками коммуникационного маркетинга с помощью цифровых ресурсов, допуская незначительные неточности	В совершенстве владеет навыками коммуникационного маркетинга с помощью цифровых ресурсов
ОПК-5.	ОПК-5.1 - сравнивает современные информационные технологии и программные средства решения профессиональных логистических задач с учетом жизненного цикла информационных технологий	Знать (З.12): принципы и методы анализа рынка программно-технических средств, информационных продуктов и услуг для создания и модификации информационных систем электронной коммерции	Не демонстрирует знание принципов и методов анализа рынка программно-технических средств, информационных продуктов и услуг для создания и модификации информационных систем электронной коммерции	Демонстрирует неполные знания принципов и методов анализа рынка программно-технических средств, информационных продуктов и услуг для создания и модификации информационных систем электронной коммерции	Демонстрирует достаточные знания принципов и методов анализа рынка программно-технических средств, информационных продуктов и услуг для создания и модификации информационных систем электронной коммерции	Демонстрирует исчерпывающие знания принципов и методов анализа рынка программно-технических средств, информационных продуктов и услуг для создания и модификации информационных систем электронной коммерции
		Уметь (У.12): использовать технологии поддержки основных сервисов электронной коммерции	Не умеет использовать технологии поддержки основных сервисов электронной коммерции	Умеет использовать технологии поддержки основных сервисов электронной коммерции, допуская ряд ошибок	Умеет использовать технологии поддержки основных сервисов электронной коммерции, допуская незначительные неточности	В совершенстве умеет использовать технологии поддержки основных сервисов электронной коммерции
		Владеть (В.12): навыками	Не владеет навыками сравнительного	Владеет навыками сравнительного	Владеет навыками сравнительного	В совершенстве владеет навыками

		сравнительного анализа работы сайтов и других инструментов электронной коммерции с помощью онлайн-сервисов	анализа работы сайтов и других инструментов электронной коммерции с помощью онлайн-сервисов	анализа работы сайтов и других инструментов электронной коммерции с помощью онлайн-сервисов, допуская ряд ошибок	анализа работы сайтов и других инструментов электронной коммерции с помощью онлайн-сервисов, допуская незначительные неточности	сравнительного анализа работы сайтов и других инструментов электронной коммерции с помощью онлайн-сервисов
ОПК-5.2 обосновывает необходимость информационных системах и технологиях для решения задач профессиональной деятельности	-	Знать (З.13): принципы и достоинства использования электронной коммерции в торговом деле	Не демонстрирует знание принципов и достоинства использования электронной коммерции в торговом деле	Демонстрирует неполные знания принципов и достоинства использования электронной коммерции в торговом деле	Демонстрирует достаточные знания принципов и достоинства использования электронной коммерции в торговом деле	Демонстрирует исчерпывающие знания принципов и достоинства использования электронной коммерции в торговом деле
	-	Уметь (У.13): обосновывать целесообразность использования сервисов электронной коммерции в торговом деле	Не умеет обосновывать целесообразность использования сервисов электронной коммерции в торговом деле	Умеет обосновывать целесообразность использования сервисов электронной коммерции в торговом деле, допуская ряд ошибок	Умеет обосновывать целесообразность использования сервисов электронной коммерции в торговом деле, допуская незначительные неточности	В совершенстве умеет обосновывать целесообразность использования сервисов электронной коммерции в торговом деле
	-	Владеть (В.13): способностью выполнять отбор наиболее эффективных инструментов электронной коммерции	Не владеет способностью выполнять отбор наиболее эффективных инструментов электронной коммерции	Владеет способностью выполнять отбор наиболее эффективных инструментов электронной коммерции, допуская ряд ошибок	Владеет способностью выполнять отбор наиболее эффективных инструментов электронной коммерции, допуская незначительные неточности	В совершенстве владеет способностью выполнять отбор наиболее эффективных инструментов электронной коммерции
ОПК-5.3	-	Знать: (З.14):	Не демонстрирует	Демонстрирует	Демонстрирует	Демонстрирует

обосновывает выбор необходимых информационных систем и технологий исходя из специфики профессиональной деятельности и стадии жизненного цикла ИТ	основные тенденции развития информационных систем и сервисов в электронной коммерции	знание основные тенденции развития информационных систем и сервисов в электронной коммерции	неполные знания основные тенденции развития информационных систем и сервисов в электронной коммерции	достаточные знания основные тенденции развития информационных систем и сервисов в электронной коммерции	исчерпывающие знания основные тенденции развития информационных систем и сервисов в электронной коммерции
	Уметь (У.14): выполнять анализ рынка программно-технических средств, информационных продуктов и услуг для создания и модификации информационных систем электронной коммерции	Не умеет выполнять анализ рынка программно-технических средств, информационных продуктов и услуг для создания и модификации информационных систем электронной коммерции	Умеет выполнять анализ рынка программно-технических средств, информационных продуктов и услуг для создания и модификации информационных систем электронной коммерции, допуская ряд ошибок	Умеет выполнять анализ рынка программно-технических средств, информационных продуктов и услуг для создания и модификации информационных систем электронной коммерции, допуская незначительные неточности	В совершенстве умеет выполнять анализ рынка программно-технических средств, информационных продуктов и услуг для создания и модификации информационных систем электронной коммерции
	Владеть (В.14): способность проводить оценку эффективности использования информационных систем и технологий в электронной коммерции	Не владеет способность проводить оценку эффективности использования информационных систем и технологий в электронной коммерции	Владеет способность проводить оценку эффективности использования информационных систем и технологий в электронной коммерции, допуская ряд ошибок	Владеет способность проводить оценку эффективности использования информационных систем и технологий в электронной коммерции, допуская незначительные неточности	В совершенстве владеет способность проводить оценку эффективности использования информационных систем и технологий в электронной коммерции
ОПК-5.5 - эффективно использует современные информационные технологии и системы	Знать (З.15): способы настройки информационных систем и сервисов с качественным уровнем их использования в	Не демонстрирует знание способы настройки информационных систем и сервисов с качественным уровнем их	Демонстрирует неполные знания способы настройки информационных систем и сервисов с качественным уровнем их	Демонстрирует достаточные знания способы настройки информационных систем и сервисов с качественным уровнем их	Демонстрирует исчерпывающие знания способы настройки информационных систем и сервисов с качественным уровнем их

		электронной коммерции	использования в электронной коммерции	использования в электронной коммерции	использования в электронной коммерции	уровнем их использования в электронной коммерции
		Уметь (У.15): адаптировать сервисные конфигураторы информационных систем к задачам электронной коммерции	Не умеет адаптировать сервисные конфигураторы информационных систем к задачам электронной коммерции	Умеет адаптировать сервисные конфигураторы информационных систем к задачам электронной коммерции, допуская ряд ошибок	Умеет адаптировать сервисные конфигураторы информационных систем к задачам электронной коммерции, допуская незначительные неточности	В совершенстве умеет адаптировать сервисные конфигураторы информационных систем к задачам электронной коммерции
		Владеть (В.15): навыками установки, адаптации, настройки и сопровождения информационных систем и сервисов электронной коммерции	Не владеет навыками установки, адаптации, настройки и сопровождения информационных систем и сервисов электронной коммерции	Владеет навыками установки, адаптации, настройки и сопровождения информационных систем и сервисов электронной коммерции, допуская ряд ошибок	Владеет навыками установки, адаптации, настройки и сопровождения информационных систем и сервисов электронной коммерции, допуская незначительные неточности	В совершенстве владеет навыками установки, адаптации, настройки и сопровождения информационных систем и сервисов электронной коммерции

КАРТА

обеспеченности дисциплины (модуля) учебной и учебно-методической литературой

дисциплины: Информационно-коммуникационные технологии в торговом деле

направление подготовки: 38.04.06 «Торговое дело»

направленность (профиль): Логистика и коммерческая деятельность в нефтегазовом бизнесе

форма обучения: очная, заочная

Дисциплина Информационно-коммуникационные технологии в торговом деле

№ 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	Рвинова, С. Ю. Бизнес в Интернете : учебно-методическое пособие. Ч. 2 / С. Ю. Рвинова. - Москва : Российский университет дружбы народов, 2018. - 55 с. - URL: http://www.iprbookshop.ru/105790.html . - Режим доступа: для автор. пользователей. - ЭБС "IPR BOOKS".	ЭР*	15	100	+
2	Гаврилов, Леонид Петрович. Электронная коммерция : учебник и практикум для вузов / Л. П. Гаврилов. - 4-е изд. - Москва : Юрайт, 2023. - 563 с. - (Высшее образование). - URL: https://urait.ru/bcode/510301 . - Режим доступа: для автор. пользователей. - ЭБС "Юрайт".	ЭР*	15	100	+
3	Сибирская, Елена Викторовна. Электронная коммерция : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности 080502 "Экономика и управление на предприятии торговли и общественного питания" / Е. В. Сибирская, О. А. Старцева. - Москва : ФОРУМ, 2013. - 287 с.	20	15	100	-
4	Гаврилов, Леонид Петрович. Инновационные технологии в коммерции и бизнесе : учебник для бакалавров / Л. П. Гаврилов. - М : Издательство Юрайт, 2023. - 372 с. - (Бакалавр и магистр. Академический курс). - URL: https://urait.ru/bcode/510351 . - Режим доступа: для автор. пользователей. - ЭБС "Юрайт".	ЭР*	15	100	+

5	Копытова, А. В. Электронная коммерция: лабораторный практикум для студентов направления 100700.62 "Торговое дело", профили "Коммерция", "Логистика в торговле" всех форм обучения / А. В. Копытова ; ТГАСУ. - Тюмень : ТюмГАСУ, 2014. - 50 с.	ЭР+11	15	100	+
---	---	-------	----	-----	---

ЭР* – электронный ресурс для автор. пользователей доступен через Электронный каталог/Электронную библиотеку ТИУ <http://webirbis.tsogu.ru/>