

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Клочков Юрий Сергеевич
Должность: и.о. ректора
Дата подписания: 03.05.2024 12:24:06
Уникальный программный ключ:
4e7c4ea90328ec8e65c5d8058549a2538d7400d1

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
«ТОМСКИЙ ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

УТВЕРЖДАЮ

Председатель КСН

 Н. С. Захаров

« 31 » 08 2024 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

Дисциплины: Технологии продаж и электронная коммерция в автобизнесе

направление (профиль): 23.03.03 Эксплуатация транспортно-технологических машин и комплексов

направленность: Автомобили и автомобильное хозяйство

форма обучения: заочная

Рабочая программа разработана в соответствии с утвержденным учебным планом от 30.08. 2021 г. и требованиями ОПОП 23.03.03 Эксплуатация транспортно-технологических машин и комплексов к результатам освоения дисциплины

Рабочая программа рассмотрена
на заседании кафедры САТМ
Протокол № 1 от 31 августа 2021 г.

Заведующий кафедрой  Н. С. Захаров

Рабочую программу разработал:

Н. О. Сапоженков, доцент, к.т.н. 

1. Цели и задачи освоения дисциплины/модуля

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/модуля в структуре ОПОП ВО

Дисциплина ФТД.01 «Технологии продаж и электронная коммерция в автобизнесе» относится к факультативным дисциплинам.

Необходимыми условиями для освоения дисциплины являются:

знание таких дисциплин как «Основы конструкции автотранспортных средств», «Эксплуатационные свойства автотранспортных средств», «Электрические и электронные системы автотранспортных 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 «Основы научных исследований на транспорте», «Топливо и смазочные материалы для автотранспортных средств», «Организация технического сервиса».

3. Результаты обучения по дисциплине/модулю

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 (модулю)
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: правовые нормы осуществления продаж
		Уметь: формировать стратегию продаж
		Владеть: навыками поиска и внедрения новых методов продвижения продукции
	ПКС-1.2. Способен обеспечить 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: метрики оперативного контроля потока заявок
		Уметь: корректировать стратегию продвижения в зависимости от показателей конверсии
		Владеть: навыками анализа затрат на продвижение продукции
	ПКС-1.3. Способен проводить анализ и планирование производственной программы по техническому обслуживанию и ремонту транспортных и транспортно-технологических машин и оборудования	Знать: методы оптимизации затрат
		Уметь: применять методы анализа и синтеза при составлении рекламных кампаний
		Владеть: навыками выявления наиболее перспективных рынков для реализации
	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	Знать: нормативно-правовую базу деятельности СТОА
		Уметь: обосновывать требования к реализуемой продукции
		Владеть: навыками поиска и внедрения нормативных

¹ В соответствии с ОПОП ВО

		документов
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
	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 оперативного корректирования стратегий продаж
		Владеть: навыками организации процессов по техническому обслуживанию, ремонту, оценке метрологического обеспечения и технического контроля

4. Объем дисциплины

Общий объем дисциплины составляет 3 зачетных единицы, 108 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			
заочная	5/10	6	-	-	26	4	зачёт

5. Структура и содержание дисциплины/модуля

5.1. Структура дисциплины.

заочная форма обучения (ОФО)

Таблица 5.1.1

№ п/п	Структура дисциплины/модуля		Аудиторные занятия, час.			СРС, час.	Всего, час.	Код ИДК	Оценочные средства ²
	Номер раздела	Наименование раздела	Л.	Пр.	Лаб.				
1	1	Основные понятия электронной торговли. Нормативно-правовая база межведомственного	2	-	-	8	10	ПКС-1.1 ПКС-1.2	устный опрос, тестирование

		взаимодействия компаний электронной торговли							
2	2	Основные формы присутствия компаний в Интернете. Электронный брендинг и маркетинг	2	-	-	8	10	ПКС-1.3 ПКС-1.4	устный опрос, тестирование
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	устный опрос, тестирование
...	Курсовая работа –не предусмотрена								
...	зачёт						4		
Итого:			6			26	36		

5.2. Содержание дисциплины/модуля.

5.2.1. Содержание разделов дисциплины/модуля (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		2		Основные понятия электронной торговли.
2	2		2		Основные формы присутствия компаний в Интернете

3	3		2		Методы продвижения продукции и услуг
ИТОГО			6		

Практические занятия - практические занятия учебным планом не предусмотрены

Таблица 5.2.2

№ п/п	Номер раздела дисциплины	Объем, час.			Тема практического занятия
		ОФО	ЗФО	ОЗФО	
1					
2					
...					
Итого:					

Лабораторные работы - лабораторные работы учебным планом не предусмотрены

Таблица 5.2.3

№ п/п	Номер раздела дисциплины	Объем, час.			Наименование лабораторной работы
		ОФО	ЗФО	ОЗФО	
1					
2					
...					
Итого:					

Самостоятельная работа студента

Таблица 5.2.4

№ п/п	Номер раздела дисциплины	Объем, час.			Тема	Вид СРС
		ОФО	ЗФО	ОФО		
1	1–3	-	10	-	-	проверка и тест гипотез в сети Интернет
2	1–3	-	8	-	-	работа с лекционным материалом, поиск и анализ дополнительных источников информации по тематике лекций
3	1–3	-	8	-	-	подготовка к зачёту
Итого:			26			

5.2.3. Преподавание дисциплины/модуля 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 индивиду-	Проектор, экран, компьютер в комплекте. Программное обеспечение: Microsoft Office Professional Plus,

	альных консультаций; текущего контроля и промежуточной аттестации. Учебная мебель: столы, стулья, доска аудиторная	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/модуль: Технологии продаж и электронная коммерция в автобизнесе

Направление подготовки: 23.03.03 «Эксплуатация транспортно-технологических машин и комплексов»

Направленность (профиль): Автомобили и автомобильное хозяйство

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции (ИДК) ³	Код и наименование результата обучения по дисциплине (модулю)
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. Владеет правовыми основами, технологическим содержанием и организационными формами деятельности по поддержанию и восстановлению работоспособного технического состояния транспортных и транспортно-технологических машин и оборудования	Знать: правовые нормы осуществления продаж
		Уметь: формировать стратегию продаж
		Владеть: навыками поиска и внедрения новых методов продвижения продукции
	ПКС-1.2. Способен обеспечить 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: метрики оперативного контроля потока заявок
		Уметь: корректировать стратегию продвижения в зависимости от показателей конверсии
		Владеть: навыками анализа затрат на продвижение продукции
	ПКС-1.3. Способен проводить анализ и планирование производственной программы по техническому обслуживанию и ремонту транспортных и транспортно-технологических машин и оборудования	Знать: методы оптимизации затрат
		Уметь: применять методы анализа и синтеза при составлении рекламных кампаний
		Владеть: навыками выявления наиболее перспективных рынков для реализации
	ПКС-1.4. Знает принципы, законодательно-нормативную базу	Знать: нормативно-правовую базу деятельности СТОА

³ В соответствии с ОПОП ВО

	деятельности объектов и систем технического сервиса транспортных и транспортно-технологических машин и оборудования, в том числе экологические требования к эксплуатации СТОА	Уметь: обосновывать требования к реализуемой продукции Владеть: навыками поиска и внедрения нормативных документов
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

КАРТА

обеспеченности дисциплины (модуля) учебной и учебно-методической литературой

Дисциплина/модуль: Технологии продаж и электронная коммерция в автобизнесеНаправление подготовки: 23.03.03 «Эксплуатация транспортно-технологических машин и комплексов»Направленность (профиль): Автомобили и автомобильное хозяйство

№ 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 и оборудования в нефтегазодобыче : учебное пособие / Н. С. Захаров, В. И. Некрасов, А. В. Базанов, В. И. Бауэр ; ред. Н. С. Захаров ; ТИУ. - Тюмень : ТИУ, 2019. - 487 с. : табл., рис. - Электронная библиотека ТИУ	25+ЭР	25	100	+
2	Вахламов, Владимир Константинович. Автомобили: основы конструкции : учебник: для студентов вузов, обучающихся по специальности "Автомобили и автомобильное хозяйство" направления подготовки дипломированных специалистов "Эксплуатация наземного транспорта и транспортного оборудования" / В. К. Вахламов. - 4-е изд., стер. - Москва : Академия, 2008. - 528 с.	29	25	100	
3	Дашков, Л. П. Коммерческая деятельность : учебник для бакалавров / Л. П. Дашков, Н. Ф. Солдатова. - Москва : Дашков и К, 2021. - 212 с. - URL: https://e.lanbook.com/book/173962 . - Режим доступа: для автор. пользователей. - ЭБС "Лань".	ЭР	25	100	+
4	Управление транспортными услугами предприятий добычи нефти и газа : рабочая тетрадь / Е. Г. Ишкина, Т. А. Григорьян, Ш. М. Мерданов [и др.] ; ТИУ. - Тюмень : ТИУ, 2017. - 166 с. - Электронная библиотека ТИУ.	ЭР	25	100	+

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

Заведующий кафедрой САТМ _____ Н. С. Захаров

« 25 » 08 _____ 2021 г.

Согласовано с БИК _____ Л. И. Ситницкая

« 25 » 08 _____ 2021 г.
М.П.

