

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Борзова Елена Петровна
Должность: Ректор
Дата подписания: 05.09.2025 12:29:48
Уникальный программный ключ:
47a1003be3dbe1f519918b8c0b2351a332279632

**Автономная некоммерческая
организация высшего образования
«Северо-Западный университет»**

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
«Технологии организации продаж в информационно-
коммуникационной сети «интернет»»,
обязательного компонента
основной профессиональной образовательной программы
высшего образования -
программы бакалавриата по направлению подготовки**

**38.03.05. Бизнес-информатика
направленность
(профиль) программы бакалавриата –
«Электронный бизнес»**

*(срок получения образования
по программе бакалавриата – 4 года)
форма обучения - очная)*

Санкт-Петербург, 2025

1. Цель и задачи освоения дисциплины

Цель освоения – формирование у студентов профессиональной компетенции в области разработки и использования систем обработки и анализа больших массивов данных в области экономики.

Основные задачи:

постановка задачи анализа данных, предварительная обработка данных, визуализация данных;

разработка, реализация и применение методов интеллектуального анализа данных массивам данных;

формирование комплекса знаний, необходимых для выбора, внедрения и сопровождения методов интеллектуального анализа данных массивам данных при решении экономических задач.

2. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Технологии организации продаж в информационно-коммуникационной сети «Интернет»» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений Блока 1 «Дисциплины (модули)» основной профессиональной образовательной программы – программы бакалавриата по направлению подготовки 38.03.05 Бизнес-информатика направленность (профиль) «Электронный бизнес».

Код компетенции	Предшествующие дисциплины (модули), практики	Изучаемые в текущем семестре дисциплины (модули), практики	Последующие дисциплины (модули), практики
ПК-4	Бухгалтерский учет; Стратегия управления взаимоотношениями с клиентами (CRM-системы); Информационный менеджмент; HR-Технологии; Управление персоналом; Основы бизнеса; Инновационное предпринимательство; Маркетинг малого предприятия ; Продвижение товаров и услуг	Рынки информационных коммуникационных технологий и организация продаж; Стратегия управления взаимоотношениями с клиентами (CRM-системы)	Электронная коммерция; Продвижение товаров и услуг; Производственная практика, технологическая практика; Производственная практика, преддипломная практика

ПК-6	Технико-экономическое обоснование проектов Планирование и организация проектной деятельности Управление жизненным циклом	-	Производственная практика, технологическая практика
------	--	---	--

Код компетенции	Предшествующие дисциплины (модули), практики	Изучаемые в текущем семестре дисциплины (модули), практики	Последующие дисциплины (модули), практики
	информационных систем Стратегия управления взаимоотношениями с клиентами (CRM-системы) Информационный менеджмент Основы бизнеса Инновационное предпринимательство Технологии бизнес-планирования Компьютерные технологии бизнес-планирования Информационные технологии анализа и оценки электронного бизнеса Информационный менеджмент		

3. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине

Изучение дисциплины направлено на формирование у обучающихся профессиональных компетенций.

Формируемые компетенции (код и наименование компетенции)	Индикаторы достижения компетенций	Планируемые результаты обучения
ПК – 4 Способен управлять отношениями с поставщиками и потребителями ресурсов ИТ в процессе решения задач управления жизненным циклом ИТ-инфраструктуры предприятия	ПК – 4.1 Способен организовать, планировать и согласовывать принципы взаимоотношений с поставщиками и потребителями ресурсов ИТ, в частности принципов выбора поставщиков ресурсов ИТ	Знать: основы организовать, планировать и согласовывать принципы взаимоотношений с поставщиками и потребителями ресурсов ИТ, в частности принципов выбора поставщиков ресурсов ИТ Уметь: организовать, планировать и согласовывать принципы взаимоотношений с поставщиками и потребителями ресурсов ИТ, в частности принципов выбора поставщиков ресурсов ИТ Владеть: навыками организовать, планировать и согласовывать принципы взаимоотношений с поставщиками и потребителями ресурсов ИТ, в частности принципов выбора поставщиков ресурсов ИТ
	ПК- 4.2 Способен контролировать и оптимизировать процедуру взаимоотношений с поставщиками и потребителями ресурсов ИТ в процессе	Знать: основы контролировать и оптимизировать процедуру взаимоотношений с поставщиками и потребителями ресурсов ИТ в процессе

Формируемые компетенции (код и наименование компетенции)	Индикаторы достижения компетенций	Планируемые результаты обучения
	поставщиками и потребителями ресурсов ИТ в процессе решения задач управления жизненным циклом ИТ-инфраструктуры предприятия	решения задач управления жизненным циклом ИТ-инфраструктуры предприятия Уметь: контролировать и оптимизировать процедуру взаимоотношений с поставщиками и потребителями ресурсов ИТ в процессе решения задач управления жизненным циклом ИТ-инфраструктуры предприятия Владеть: навыками Способен контролировать и оптимизировать процедуру взаимоотношений с поставщиками и потребителями ресурсов ИТ в процессе решения задач управления жизненным циклом ИТ-инфраструктуры предприятия
ПК - 6 Способен осуществлять планирование коммуникаций с заказчиком в проектах создания (модификации) и ввода ИС в эксплуатацию	ПК – 6.1 Способен разработать стратегию управления коммуникациями с заказчиком в проектах создания (модификации) и ввода ИС в эксплуатацию	Знать: основы разработать стратегию управления коммуникациями с заказчиком в проектах создания (модификации) и ввода ИС в эксплуатацию Уметь: разработать стратегию управления коммуникациями с заказчиком в проектах создания (модификации) и ввода ИС в эксплуатацию Владеть: навыками разработать стратегию управления коммуникациями с заказчиком в проектах создания (модификации) и ввода ИС в эксплуатацию
	ПК – 6.2 Способен проводить оценку эффективности планирования коммуникаций с заказчиком в проектах создания (модификации) и ввода ИС в эксплуатацию	Знать: основы оценки эффективности планирования коммуникаций с заказчиком в проектах создания (модификации) и ввода ИС в эксплуатацию Уметь: провести проводить оценку эффективности планирования коммуникаций с заказчиком в проектах создания (модификации) и ввода ИС в эксплуатацию Владеть: навыками проводить оценку эффективности планирования коммуникаций с заказчиком в проектах создания (модификации) и ввода ИС в эксплуатацию

4. Объем дисциплины и виды учебной работы

Форма обучения	Курс/семестр	Аудиторные занятия/контактная работа, час.				СР, час.	Форма аттестации
		Л	П	Пром.атт	конс		
очная	1/1						экзамен

Условные обозначения:

Л - лекционные занятия

П – практические занятия

Лаб – лабораторные занятия

СР – самостоятельная работа обучающегося

Пром.атт – промежуточная аттестация

Конс - консультации

Вид учебной работы		Всего	Из них часы	Семестр
	часов	на практическую подготовку	1,2	
Контактная работа				
Лекционные занятия (Лек)				
Практические занятия (Пр)				
Иная контактная работа, в том				
консультации по курсовой работе (проекту), контрольным работам				
контактная работа на аттестацию (сдача зачета, зачета с оценкой; защита курсовой работы)				
контактная работа на аттестацию в сессию (консультация перед экзаменом и сдача экзамена)				
Часы на контроль				
Самостоятельная работа (СР)				
Общая трудоемкость				
часы:				
зачетные единицы:				

Содержание дисциплины (модуля), структурированное по разделам (темам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных

5.1. Тематический план дисциплины (модуля)

№	Разделы дисциплины	Семестр	Контактная работа (по учебным занятиям), час.						СР	Всего, час.	Код индикатора достижения компетенции
			лекции		ПЗ		ЛР				
			всего	из них на практическую подготовку	всего	из них на практическую подготовку	всего	из них на практическую подготовку			
1.											

5. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием количества академических часов и видов учебных занятий

Раздел 1. Основы организации продаж в информационно-коммуникационной среде Интернет анализ данных в конкурентной среде

Тема 1.1 Глобальная сеть интернет

1. Краткая история сети Интернет.
2. Организации, поддерживающие порядок в сети
3. Обмен данными в сети
4. Система адресации в Интернете
5. Основные ресурсы сети.

Тема 1.2 Использование социальных сетей российскими компаниями

1. Освоение социальных сетей российскими коммерческими компаниями
2. Внутренние коммуникации и социальные сети
3. Плюсы и возможности внутренних коммуникаций в социальных сетях
4. Минусы и ограничения социальных сетей
5. Преимущества закрытых корпоративных социальных сетей

Раздел 2. Организационно-правовой механизм организации электронной торговли

Тема 2.1 Введение в электронную торговлю

1. Сущность понятий «электронная торговля» и «электронная коммерция»
2. Стадии внедрения систем (моделей) электронной торговли
3. Составляющие электронной торговли (участники, процессы, сети) и их краткая характеристика
4. Системы цикла электронной торговли по Д. Козье

Тема 2.2 Организационно-правовой механизм осуществления продаж в социальных сетях

1. Мировой опыт использования систем электронной торговли
2. Особенности подготовительного этапа электронной сделки

3. Преимущества электронной торговли на этапах заключения и исполнения договора
4. Правовые аспекты электронной торговли

Тема 2.3 Технологии и средства организации продаж в социальных сетях

1. Классификация систем электронной торговли
2. Принципы построения систем электронной торговли
3. Модели и организационные формы бизнес-процессов
4. Интернет-магазины
5. Интернет-банкинг
6. Подходы к построению торговых интернет-систем
7. Электронные торговые площадки

Тема 2.4 Системы электронных платежей.

1. Защита информации при электронной торговле
2. Технологии электронных платежей
3. Требования и виды электронных платежных систем
4. Платежные системы, основанные на пластиковых карточках
5. Электронные платежные системы, основанные на электронных деньгах, их достоинства и недостатки
6. Кредитные платежные системы
7. Дебетовые платежные системы
8. Западные платежные системы и методика их использования
9. Российские платежные системы и методика их использования
10. Основы кодирования информации в сети Интернет.
11. Технологии, обеспечивающие безопасность электронной торговли (криптография)
12. Понятие электронной цифровой подписи

Тема 2.5 Электронный маркетинг как важнейший элемент организации продаж в социальных сетях

1. Маркетинговые стратегии в Интернете
2. Маркетинговые стратегии в Интернете и создание акционерной стоимости
3. Комплекс электронного маркетинга. Товарные решения электронного маркетинга. Ценообразование в сети Интернет. Интернет как канал распределения. Маркетинговые коммуникации в интернете

5.2. Разделы, темы дисциплины и виды занятий

очная форма обучения

№ п/п	Наименование раздела, темы дисциплины	Виды занятий, включая самостоятельную работу студентов (в часах)			Индикаторы достижения компетенций
		занятия лекционного типа	занятия семинарского типа / из них в форме практической подготовки	самос- тоятельная работа	
Раздел 1. Основы организации продаж в информационно-коммуникационной среде Интернет анализ данных в конкурентной среде					
1	Тема 1.1 Глобальная сеть интернет				ПК 4.1, ПК 4.2, ПК 6.1., ПК 6.2
2	Тема 1.2 Использование социальных сетей российскими компаниями				ПК 4.1, ПК 4.2, ПК 6.1., ПК 6.2
Раздел 2. Организационно-правовой механизм организации электронной торговли					
3	Тема 2.1. Тема 2.1 Введение в электронную торговлю				ПК 4.1, ПК 4.2, ПК 6.1., ПК 6.2
4	Тема 2.2. Организационно-правовой механизм осуществления продаж в социальных сетях				ПК 4.1, ПК 4.2, ПК 6.1., ПК 6.2
5	Тема 2.3. Технологии и средства организации продаж в социальных сетях				ПК 4.1, ПК 4.2, ПК 6.1., ПК 6.2
6	Тема 2.4 Системы электронных платежей.				ПК 4.1, ПК 4.2, ПК 6.1., ПК 6.2
7	Тема 2.5 Электронный маркетинг как важнейший элемент организации продаж в социальных сетях				ПК 4.1, ПК 4.2, ПК 6.1., ПК 6.2
	Всего				

6. Лабораторные занятия

Лабораторные занятия не предусмотрены.

7. Практические занятия

№ п/п	Наименование раздела, темы дисциплины	Содержание практических занятий	Объем (час.)	
			Очная форма обучения	Очно- заочная форма обучения
Раздел 1. Основы организации продаж в информационно-коммуникационной среде Интернет анализ данных в конкурентной среде				
1.	Тема 1.1 Глобальная сеть интернет	1. Краткая история сети Интернет. 2. Организации, поддерживающие порядок в сети 3. Обмен данными в сети 4. Система адресации в Интернете 5. Основные ресурсы сети.		
2.	Тема 1.2 Использование социальных сетей российскими компаниями	1. Освоение социальных сетей российскими коммерческими компаниями 2. Внутренние коммуникации и социальные сети 3. Плюсы и возможности внутренних коммуникаций в социальных сетях 4. Минусы и ограничения социальных сетей 5. Преимущества закрытых корпоративных социальных сетей		
Раздел 2. Современные методы и модели обработки больших данных в крупномасштабных системах. Машинное обучение				
3.	Тема 2.1. Тема 2.1 Введение в электронную торговлю	1. Сущность понятий «электронная торговля» и «электронная коммерция» 2. Стадии внедрения систем (моделей) электронной торговли 3. Составляющие электронной торговли (участники, процессы, сети) и их краткая характеристика 4. Системы цикла электронной торговли по Д. Козье		
4.	Тема 2.2. Организационно- правовой механизм осуществления продаж в социальных сетях	. Мировой опыт использования систем электронной торговли 2. Особенности подготовительного этапа электронной сделки 3. Преимущества электронной торговли на этапах заключения и исполнения договора 4. Правовые аспекты электронной торговли		

№ п/п	Наименование раздела, темы дисциплины	Содержание практических занятий	Объем (час.)	
			Очная форма обучения	Очно- заочная форма обучения
		интернет-систем 7.Электронные торговые площадки		
6.	Тема 2.4 Системы электронных платежей.	1. Защита информации при электронной торговле 2. Технологии электронных платежей 3. Требования и виды электронных платежных систем 4. Платежные системы, основанные на пластиковых карточках 5. Электронные платежные системы, основанные на электронных деньгах, их достоинства и недостатки 6. Кредитные платежные системы 7. Дебетовые платежные системы 8. Западные платежные системы и методика их использования 9. Российские платежные системы и методика их использования 10. Основы кодирования информации в сети Интернет. 11. Технологии, обеспечивающие безопасность электронной торговли (криптография) 12. Понятие электронной цифровой подписи	2	2
7.	Тема 2.5 Электронный маркетинг как важнейший элемент организации продаж в социальных сетях	1.Маркетинговые стратегии в Интернете 2.Маркетинговые стратегии в Интернете и создание акционерной стоимости 3.Комплекс электронного маркетинга. Товарные решения электронного маркетинга. Ценообразование в сети Интернет. Интернет как канал распределения. Маркетинговые коммуникации в интернете	4	2
	Всего		34	10
5.	Тема 2.3. Технологии и средства организации продаж в социальных сетях	1. Классификация систем электронной торговли 2. Принципы построения систем электронной торговли 3. Модели и организационные формы бизнес-процессов 4. Интернет-магазины 5.Интернет-банкинг 6.Подходы к построению торговых		

8. Примерная тематика курсовых проектов (работ)

Не предусмотрено учебным планом.

9. Самостоятельная работа студента

Самостоятельная работа студента при изучении дисциплины «Технологии организации продаж в информационно-коммуникационной сети "Интернет"» направлена на:

- освоение рекомендованной преподавателем и методическими указаниями по данной дисциплине основной и дополнительной учебной литературы;
- изучение образовательных ресурсов (электронные учебники, электронные библиотеки, электронные видеокурсы и др.);
- выполнение домашних заданий по практическим занятиям;
- самостоятельный поиск информации в Интернете и других источниках;
- подготовку к экзамену.

Раздел 1. Основы организации продаж в информационно-коммуникационной среде Интернет анализ данных в конкурентной среде

Тема 1.1 Глобальная сеть интернет

Изучение рекомендуемой литературы и источников, подготовка опорного конспекта на тему: «Глобальная сеть интернет».

В процессе усвоения темы необходимо уяснить следующие основные понятия: Организации, поддерживающие порядок в сети, обмен данными в сети, система адресации в Интернете, основные ресурсы сети.

Рекомендации: Обратить внимание на подробное изучение обеспечения безопасности сети Интернет.

Тема 1.2 Использование социальных сетей российскими компаниями

Изучение рекомендуемой литературы и источников, подготовка опорного конспекта на тему: «Использование социальных сетей российскими компаниями».

В процессе усвоения темы необходимо уяснить следующие основные понятия: Использование социальных сетей российскими компаниями.

Рекомендации: Обратить внимание на подробное изучение минусов и ограничений социальных сетей, преимущества закрытых корпоративных социальных сетей.

Раздел 2. Организационно-правовой механизм организации электронной торговли

Тема 2.1 Введение в электронную торговлю

Изучение рекомендуемой литературы и источников, подготовка опорного конспекта на тему: «Введение в электронную торговлю».

В процессе усвоения темы необходимо уяснить следующие основные понятия: Введение в электронную торговлю

Рекомендации: Обратить внимание на подробное изучение Составляющие электронной торговли (участники, процессы, сети) и их краткая характеристика

Тема 2.2 Организационно-правовой механизм осуществления продаж в социальных сетях

Изучение рекомендуемой литературы и источников, подготовка опорного конспекта на тему: «Организационно-правовой механизм осуществления продаж в социальных сетях».

В процессе усвоения темы необходимо уяснить следующие основные понятия: преимущества электронной торговли на этапах заключения и исполнения договора, особенности подготовительного этапа электронной сделки.

Рекомендации: Обратить внимание на подробное изучение организационно-правовой механизм осуществления продаж в социальных сетях.

Тема 2.3 Технологии и средства организации продаж в социальных сетях

Изучение рекомендуемой литературы и источников, подготовка опорного конспекта на тему: «Технологии и средства организации продаж в социальных сетях».

В процессе усвоения темы необходимо уяснить следующие основные понятия: Организации, поддерживающие порядок в сети, обмен данными в сети, система адресации в Интернете, основные ресурсы сети.

1. Рекомендации: Обратить внимание на подробное изучение подходы к построению торговых интернет-систем.

Тема 2.4 Системы электронных платежей.

Изучение рекомендуемой литературы и источников, подготовка опорного конспекта на тему: «Системы электронных платежей».

В процессе усвоения темы необходимо уяснить следующие основные понятия: Организации, поддерживающие порядок в сети, обмен данными в сети, система адресации в Интернете, основные ресурсы сети.

Рекомендации: Обратить внимание на подробное изучение западные платежные системы и методика их использования.

Тема 2.5 Электронный маркетинг как важнейший элемент организации продаж в социальных сетях

Изучение рекомендуемой литературы и источников, подготовка опорного конспекта на тему: «Электронный маркетинг как важнейший элемент организации продаж в социальных сетях»

В процессе усвоения темы необходимо уяснить следующие основные понятия: Электронный маркетинг как важнейший элемент организации продаж в социальных сетях

Рекомендации: Обратить внимание на подробное изучение маркетинговых стратегий в Интернете и создание акционерной стоимости.

10. Оценивание результатов обучения и уровня сформированности компетенций

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

Примечание:

а) Для обучающегося (бакалавра), осваивающего учебную дисциплину, обязательный компонент основной профессиональной образовательной программы высшего образования - программы бакалавриата по направлению подготовки **38.03.05. Бизнес-информатика (направленность (профиль) программы бакалавриата - «Электронный бизнес», форма обучения - очная), одобренной на заседании Учёного совета образовательной организации (протокол от 29.01.24 №1), утверждённой ректором Частного образовательного учреждения высшего образования «Санкт-Петербургский реставрационно-строительный институт» 29.01.24, по индивидуальному учебному плану (при наличии факта зачисления в образовательную организацию такого обучающегося (бакалавра)), Институт:**

- разрабатывает, согласовывает с участниками образовательных отношений и утверждает в установленном порядке согласно соответствующему локальному нормативному акту **индивидуальный учебный план** конкретного обучающегося (бакалавра) (*учебный план, обеспечивающий освоение конкретной основной образовательной программы высшего образования на основе индивидуализации её содержания с учётом особенностей и образовательных потребностей конкретного обучающегося (бакалавра)*);

- устанавливает для конкретного обучающегося (бакалавра) по индивидуальному учебному плану **одинаковые дидактические единицы** - элементы содержания учебного материала, изложенного в виде утверждённой в установленном образовательной организацией порядке согласно соответствующему локальному нормативному акту рабочей программы учебной дисциплины, обязательного компонента разработанной и реализуемой Институтом основной профессиональной образовательной программы высшего образования - программы бакалавриата по направлению подготовки **38.03.05. Бизнес-информатика** (направленность (профиль) программы бакалавриата - «Электронный бизнес», форма обучения – очная), как и для обучающегося (бакалавра), осваивающего основную образовательную программу высшего образования в учебной группе;

- определяет в индивидуальном учебном плане конкретного обучающегося (бакалавра) **объём учебной дисциплины** с указанием количества академических часов/ЗЕТ, выделенных на его контактную работу (групповую и (или) индивидуальную работу) с руководящими и (или) научно-педагогическими работниками, реализующими основную образовательную программу высшего образования;

- определяет в индивидуальном учебном плане конкретного обучающегося (бакалавра) количество академических часов/ ЗЕТ по учебной дисциплине, выделенных на его самостоятельную работу (*при необходимости*).

б) Для обучающегося (бакалавра) с ограниченными возможностями здоровья и инвалида, осваивающего учебную дисциплину, обязательный компонент основной профессиональной образовательной программы высшего образования - программы бакалавриата по направлению подготовки 38.03.05. Бизнес-информатика(направленность (профиль) программы бакалавриата - «**Электронный бизнес**», форма обучения – очная), одобренной на заседании Учёного совета образовательной организации (протокол от 29.01.24 № 5), утверждённой ректором Частного образовательного учреждения высшего образования «**Санкт-Петербургский реставрационно-строительный институт**» 29.01.24, (*при наличии факта зачисления в образовательную организацию такого обучающегося (бакалавра) с учётом конкретной (конкретных) нозологии (нозологий)*), **Институт:**

- разрабатывает, согласовывает с участниками образовательных отношений и утверждает в установленном порядке согласно соответствующему локальному нормативному акту **индивидуальный учебный план** конкретного обучающегося (бакалавра) с ограниченными возможностями здоровья/ инвалида (*при наличии факта зачисления в образовательную организацию такого обучающегося (бакалавра) с учётом конкретной (конкретных) нозологии (нозологий)*) (учебный план, обеспечивающий освоение конкретной основной образовательной программы высшего образования на основе индивидуализации её содержания с учётом особенностей и образовательных потребностей конкретного обучающегося (бакалавра));

- устанавливает для конкретного обучающегося (бакалавра) с ограниченными возможностями здоровья содержание образования (**одинаковые дидактические единицы** - элементы содержания учебного материала, как и для обучающего (бакалавра), осваивающего основную образовательную программу высшего образования в учебной группе) и условия организации обучения, изложенного в виде утверждённой в установленном Институте порядке согласно соответствующему локальному нормативному акту рабочей программы учебной дисциплины, обязательного компонента разработанной и реализуемой им адаптированной основной профессиональной образовательной программы высшего образования - программы бакалавриата по направлению подготовки **38.03.05. Бизнес-информатика**(направленность (профиль) программы бакалавриата - «**Электронный бизнес**», форма обучения – очная), а для инвалидов также в соответствии с индивидуальной программой реабилитации инвалида (для конкретного обучающегося (бакалавра) с ограниченными возможностями здоровья/ инвалида (*при наличии факта зачисления в образовательную организацию такого обучающегося (бакалавра) с учётом конкретной (конкретных) нозологии (нозологий)*));

- определяет в индивидуальном учебном плане конкретного обучающегося (бакалавра) с ограниченными возможностями здоровья/ инвалида (*при наличии факта зачисления такого обучающегося (бакалавра) с учётом конкретной (конкретных) нозологии (нозологий)*) **объём учебной дисциплины** с указанием количества академических часов/ ЗЕТ, выделенных на его контактную работу (групповую и (или) индивидуальную работу) с руководящими и (или) научно-педагогическими работниками, реализующими основную образовательную программу высшего образования;

- определяет в индивидуальном учебном плане конкретного обучающегося (бакалавра) с ограниченными возможностями здоровья/ инвалида (*при наличии факта зачисления в образовательную организацию такого обучающегося (бакалавра) с учётом конкретной (конкретных) нозологии (нозологий)*) количество академических часов/ ЗЕТ по учебной дисциплине, выделенных на его самостоятельную работу (*при необходимости*).

11 . Особенности организации образовательной деятельности по учебной дисциплине для лиц с ограниченными возможностями здоровья

Обучение по основной профессиональной образовательной программе высшего образования - программе бакалавриата по направлению подготовки **38.03.05. Бизнес-информатика**(направленность (профиль) программы бакалавриата - «**Электронный бизнес**», форма обучения –очная, одобренной на заседании Учёного совета образовательной организации (протокол от 29.01.24 №5), утверждённой ректором Частного образовательного учреждения высшего образования «**Санкт-Петербургский реставрационно-строительный институт**» 29.01.24, обучающихся (бакалавров) с ограниченными возможностями здоровья (*при наличии факта зачисления в образовательную организацию такого обучающегося (бакалавра) с учётом конкретной (конкретных) нозологии (нозологий)*) осуществляется Институтом с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся (бакалавров).

Образование обучающихся (бакалавров) с ограниченными возможностями здоровья может быть организовано как совместно с другими обучающимися (бакалаврами), так и в отдельных группах.

Образовательной организацией созданы специальные условия для получения высшего образования по основной образовательной программе высшего образования обучающихся (бакалаврами) с ограниченными возможностями здоровья.

Под специальными условиями для получения высшего образования по основной профессиональной образовательной программе высшего образования - программе бакалавриата по направлению подготовки **38.03.05. Бизнес-информатика**(направленность (профиль) программы бакалавриата - «**Электронный бизнес**», форма обучения – очная), одобренной на заседании Учёного совета образовательной организации (протокол от 29.01.24№ 5), утверждённой ректором Частного образовательного учреждения высшего образования «**Санкт-Петербургский реставрационно-строительный институт**» 29.01.24, обучающимися (бакалаврами) с ограниченными возможностями здоровья понимаются условия обучения таких обучающихся (бакалавров), включающие в себя использование специальных образовательных программ и методов обучения и воспитания, специальных учебников, учебных пособий и дидактических материалов, специальных технических средств обучения коллективного и индивидуального пользования, предоставление услуг ассистента (помощника), оказывающего обучающимся (бакалаврам) необходимую техническую помощь, проведение групповых и индивидуальных коррекционных занятий, обеспечение доступа в здание образовательной организации и другие условия, без которых невозможно или затруднено освоение указанной выше основной образовательной программы высшего образования обучающихся (бакалаврами) с ограниченными возможностями здоровья (*при наличии факта зачисления в образовательную организацию такого обучающегося (бакалавра) с учётом конкретной (конкретных) нозологии (нозологий)*).

При получении высшего образования по указанной выше основной образовательной программе высшего образования обучающимся (бакалаврам) с ограниченными возможностями здоровья предоставляются бесплатно специальные учебники и учебные пособия, иная учебная литература, а также услуги сурдопереводчиков и тифлосурдопереводчиков (*при наличии факта зачисления в образовательную организацию такого обучающегося (бакалавра) с учётом конкретной (конкретных) нозологии (нозологий)*).

В целях доступности получения высшего образования по основной профессиональной образовательной программе высшего образования - программе бакалавриата по направлению подготовки **38.03.05. Бизнес-информатика**(направленность (профиль) программы бакалавриата - «**Электронный**

бизнес», форма обучения – очная), утверждённой ректором Частного образовательного учреждения высшего образования **«Санкт-Петербургский реставрационно-строительный институт»** 29.01.24, лицами с ограниченными возможностями здоровья (при наличии факта зачисления в образовательную организацию такого обучающегося (бакалавра) с учётом конкретной (конкретных) нозологии (нозологий)) образовательной организацией обеспечивается:

- для лиц с ограниченными возможностями здоровья по зрению:

наличие альтернативной версии официального сайта образовательной организации в сети «Интернет» для слабовидящих;

размещение в доступных для обучающихся (бакалавров), являющихся слепыми или слабовидящими, местах и в адаптированной форме (с учетом их особых потребностей) справочной информации о расписании учебных занятий (информация выполняется крупным рельефно-контрастным шрифтом (на белом или желтом фоне) и дублируется шрифтом Брайля);

присутствие ассистента, оказывающего обучающемуся (бакалавру) необходимую помощь;

обеспечение выпуска альтернативных форматов печатных материалов (крупный шрифт или аудиофайлы);

обеспечение доступа обучающегося (бакалавра), являющегося слепым и использующего собаку-проводника, к зданию образовательной организации;

- для лиц с ограниченными возможностями здоровья по слуху:

дублирование звуковой справочной информации о расписании учебных занятий визуальной (установка мониторов с возможностью трансляции субтитров (мониторы, их размеры и количество определено с учетом размеров помещения);

обеспечение надлежащими звуковыми средствами воспроизведения информации;

- для лиц с ограниченными возможностями здоровья, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата, материально-технические условия обеспечивают возможность беспрепятственного доступа обучающихся (бакалавров) в учебные помещения, туалетные и другие помещения образовательной организации, а также пребывания в указанных помещениях (наличие пандусов, поручней, расширенных дверных проемов, локальное понижение стоек-барьеров; наличие специальных кресел и других приспособлений).

12. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

Перечень рекомендуемой литературы представлен в Приложении 2.

Используемое программное обеспечение (комплект лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, в том числе отечественного производства):

Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины (модуля)

Наименование ресурса сети «Интернет»	Электронный адрес ресурса

Современные профессиональные и информационные справочные системы:

11. Материально-техническое обеспечение дисциплины

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

Таблица 10.1

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 и используемого программного обеспечения	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)
Специализированная многофункциональная учебная аудитория для проведения учебных занятий лекционного типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, в том числе, для организации практической подготовки обучающихся, с перечнем основного оборудования (аудитория № 408): Столы для обучающихся; Стулья для обучающихся; Стол педагогического работника; Стул педагогического работника; Компьютер с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду лицензиата; Интерактивная доска; Проектор	191015, г. Санкт-Петербург, Кавалергардская улица, дом 7, литера А (46,1 кв.м.; этаж 4, пом. 10-Н (ч.п. №№ 1-19))
Специализированная многофункциональная учебная аудитория для проведения учебных занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, в том числе, для организации практической подготовки обучающихся, с перечнем основного оборудования (аудитория № 308): Столы для обучающихся; Стулья для обучающихся; Стол педагогического работника; Стул педагогического работника; Компьютеры с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду лицензиата; Интерактивная доска; Проектор; Сканер; Принтер	191015, г. Санкт-Петербург, Кавалергардская улица, дом 7, литера А (43,6 кв.м.; этаж 3, пом. 9-Н (ч.п. №№ 1-18))
Специализированная многофункциональная учебная аудитория для проведения учебных занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, в том числе, для организации практической подготовки обучающихся, с перечнем основного оборудования (аудитория № 401):	191015, г. Санкт-Петербург, Кавалергардская улица, дом 7, литера А (44,5 кв.м.; этаж 4, пом. 10-Н (ч.п. №№ 1-19))

Столы для обучающихся; Стулья для обучающихся; Стол педагогического работника; Стул педагогического работника; Компьютеры с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду лицензиата; Интерактивная доска; Проектор Сканер; Принтер	
Помещение для самостоятельной работы обучающихся с перечнем основного оборудования (аудитория № 305): Столы для обучающихся; Стулья для обучающихся; Компьютеры с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду лицензиата; Ноутбуки с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду лицензиата; Принтер; Сканер	191015, г. Санкт-Петербург, Кавалергардская улица, дом 7, литера А (16,2 кв.м.; этаж 3, пом. 9-Н (ч.п. №№ 1-18))
Помещение для самостоятельной работы обучающихся с перечнем основного оборудования (аудитория № 306): Столы для обучающихся; Стулья для обучающихся; Компьютеры с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду лицензиата; Ноутбуки с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду лицензиата; Принтер; Сканер	191015, г. Санкт-Петербург, Кавалергардская улица, дом 7, литера А (15,4 кв.м.; этаж 3, пом. 9-Н (ч.п. №№ 1-18))
Помещение для самостоятельной работы обучающихся с перечнем основного оборудования (аудитория № 307): Столы для обучающихся; Стулья для обучающихся; Компьютеры с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду лицензиата; Ноутбуки с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду лицензиата; Принтер; Сканер	191015, г. Санкт-Петербург, Кавалергардская улица, дом 7, литера А (15,5 кв.м.; этаж 3, пом. 9-Н (ч.п. №№ 1-18))

Помещения для практической работы обучающихся:

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 и используемого программного обеспечения	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)
Помещение для организации практической подготовки обучающихся с перечнем основного оборудования – Офис № 1: Шкафы;	197022, г. Санкт-Петербург, ул. Профессора Попова, д. 37,

Столы рабочие; Стулья; Принтеры; Сканеры; Компьютеры; Мониторы	лит. Щ (300,0 кв.м., помещение 1-Н, часть комн. № 335)
Помещение для организации практической подготовки обучающихся с перечнем основного оборудования – Офис № 18: Шкафы; Столы рабочие; Стулья; Компьютеры; Мониторы	196624, г. Санкт-Петербург, п. Шушары, Новгородский проспект, д. 26, корп. 1 (36,0 кв.м., помещение № 18)
Помещение для организации практической подготовки обучающихся с перечнем основного оборудования – Офис № 19: Шкафы; Столы рабочие; Стулья; Компьютеры; Мониторы	196624, г. Санкт-Петербург, п. Шушары, Новгородский проспект, д. 26, корп. 1 (35,0 кв.м., помещение № 19)

Планируемые результаты обучения для формирования компетенции и критерии их оценивания

Дисциплина: Технологии организации продаж в информационно-коммуникационной сети «интернет»

Код, направление подготовки **38.03.05. БИЗНЕС ИНФОРМАТИКА**

**направленность
(профиль) программы бакалавриата –
«Электронный бизнес»,**

Код компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Код и наименование результата обучения по дисциплине	Критерии оценивания результатов обучения			
			неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	отлично
1	2	3	4	5	6	7

КАРТА
обеспеченности дисциплины учебной и учебно-методической литературой

Дисциплина Технологии организации продаж в информационно-коммуникационной сети
«интернет»

Код, направление подготовки **38.03.05. БИЗНЕС ИНФОРМАТИКА**
направленность
(профиль) программы бакалавриата –
«Электронный бизнес»,

▪ **Основная литература**

Оценочные материалы текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся ()

4-балльная шкала. Шкала соотносится с целями дисциплины и предполагаемыми результатами ее освоения.

Оценка «отлично» ставится, если обучающийся демонстрирует полное соответствие знаний, умений, навыков приведенным в таблицах показателям, оперирует приобретенными знаниями, умениями, применяет их в ситуациях повышенной сложности.

Оценка «хорошо» ставится, если обучающийся демонстрирует соответствие знаний, умений, навыков приведенным в таблицах показателям: основные знания, умения освоены, но допускаются незначительные ошибки, неточности, затруднения при аналитических операциях, переносе знаний и умений на новые, нестандартные ситуации.

Оценка «удовлетворительно» ставится, если обучающийся демонстрирует неполное соответствие знаний, умений, навыков приведенным в таблицах показателям: в ходе контрольных мероприятий обучающийся показывает владение менее 50% приведенных показателей, допускаются значительные ошибки, проявляется отсутствие знаний, умений, навыков по ряду показателей, обучающийся испытывает значительные затруднения при оперировании знаниями и умениями при их переносе на новые ситуации.

Оценка «неудовлетворительно» ставится, если обучающийся демонстрирует полное отсутствие или явную недостаточность (менее 25%) знаний, умений, навыков в соответствие с приведенными показателями.

Шкала оценивания уровня знаний

Таблица 1

Оценка	Уровень освоения	Критерии оценивания уровня знаний
5	Максимальный уровень	Студент полно, правильно и логично ответил на теоретический вопрос. Показал понимание материала, отличные знания в рамках усвоенного учебного материала. Ответил на все дополнительные вопросы. Продемонстрировал соблюдение норм литературной речи.
4	Средний уровень	Студент ответил на теоретический вопрос с небольшими неточностями. Показал хорошие знания в рамках усвоенного учебного материала. Ответил на большинство дополнительных вопросов. Продемонстрировал соблюдение норм литературной речи.
3	Минимальный уровень	Студент ответил на теоретический вопрос с существенными неточностями. Показал удовлетворительные знания в рамках усвоенного учебного материала. При ответах на дополнительные вопросы было допущено много неточностей. Допустил нарушения норм литературной речи.
2	Минимальный уровень не достигнут	При ответе на теоретический вопрос студент продемонстрировал недостаточный уровень знаний, материал излагал непоследовательно. При ответах на дополнительные вопросы было допущено множество неправильных ответов. Допустил существенные нарушения норм литературной речи.

Шкала оценивания уровня умений

Таблица 2

Оценка	Уровень освоения	Критерии оценивания уровня умений
5	Максимальный	Студент правильно выполнил практическое

	уровень	задание в соответствии с предъявляемыми требованиями.
4	Средний уровень	Студент выполнил практическое задание, допустив незначительные погрешности, которые смог самостоятельно исправить.
3	Минимальный уровень	Студент в целом выполнил практическое задание, но допустил существенные неточности, не проявил умения правильно интерпретировать полученные результаты.
2	Минимальный уровень не достигнут	Студент не выполнил практическое задание, не способен пояснить и полученный результат.

Шкала оценивания уровня владения навыками

Таблица 3

Оценка	Уровень освоения	Критерии оценивания уровня владения навыками
5	Максимальный уровень	Практическое задание выполнено в полном объеме с использованием рациональных способов решения. Студент точно ответил на контрольные вопросы, свободно ориентируется в предложенном решении, может его модифицировать, при изменении условия задания. Решение оформлено аккуратно и в соответствии с предъявляемыми требованиями.
4	Средний уровень	Практическое задание выполнено в полном объеме. Студент ответил на контрольные вопросы, испытывая небольшие затруднения.
3	Минимальный уровень	Практическое задание в целом выполнено в полном объеме. Студент не может полностью объяснить полученные результаты, путается в решении при изменении условия задания.
2	Минимальный уровень не достигнут	Практическое задание не выполнено. Студент не может объяснить полученные результаты.

Вопросы для устного опроса

по дисциплине «Технологии организации продаж в информационно-коммуникационной сети "интернет"»

Критерии устного ответа:

отлично – отвечает на основные вопросы правильно и четко, отвечает на дополнительные вопросы, ответ полный и развернутый;

хорошо – отвечает на основные вопросы правильно и четко, решает задачи, отвечает на дополнительные вопросы, ответ недостаточно полный и развернутый;

удовлетворительно – отвечает на основные и дополнительные вопросы неуверенно, решает задачи с ошибками, ответ недостаточно полный и развернутый;

неудовлетворительно – не отвечает на поставленные вопросы.

Темы рефератов

по дисциплине «Технологии организации продаж в информационно-коммуникационной сети "интернет"»

Критерии оценки обучающихся:

отлично – выставляется обучающемуся, если он продемонстрировал знание теоретических основ дисциплины и изучаемой темы, самостоятельно и творчески подошел к ответу на поставленный вопрос;

хорошо – выставляется обучающемуся, если он продемонстрировал знание теоретических основ дисциплины и изучаемой темы;

удовлетворительно – выставляется обучающемуся, если продемонстрировал общее представление о теоретических аспектах изучаемой темы;

неудовлетворительно - выставляется обучающемуся, если он не продемонстрировал общее представление о теоретических аспектах изучаемой темы.