

Министерство сельского хозяйства Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
"Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I"



**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПО ДИСЦИПЛИНЕ
ФТД.02 Маркетинг информационных систем**

Направление: 09.03.03 Прикладная информатика

Профиль: Информационные системы и технологии в менеджменте АПК

Квалификация выпускника: бакалавр

Факультет Экономический

Кафедра Управления и маркетинга в АПК

Разработчик рабочей программы:

Должность:

Ученая степень:

Ученое звание:

Сабетова Татьяна Владиславовна

доцент

кандидат экономических наук

доцент

Воронеж-2021

Рабочая программа разработана в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования по направлению подготовки 09.03.03 Прикладная информатика (уровень бакалавриата) (утвержден приказом Министерства образования и науки РФ от 19 сентября 2017 № 922).

Рабочая программа утверждена на заседании кафедры Управления и маркетинга в АПК (протокол №11 от 15.06.2021 г.)

Заведующий кафедрой:



Е.В. Закшевская

Рабочая программа рекомендована к использованию в учебном процессе на заседании методической комиссии экономического факультета (протокол № 11 от 25.06.2021 г.)

Председатель методической комиссии:



Е.Б. Фалькович

Рецензент: начальник отдела информационно-коммуникационных технологий ООО "Овощ-Прод-Холдинг" А.П. Сухоедов

Содержание рабочей программы

1. Общая характеристика дисциплины
 - 1.1. Цель дисциплины
 - 1.2. Задачи дисциплины
 - 1.3. Предмет дисциплины
 - 1.4. Место в образовательной программе
 - 1.5. Связь с другими дисциплинами
 - 1.6. Особенности реализации дисциплины для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья
2. Планируемые результаты изучения дисциплины
3. Объем дисциплины и виды учебной работы
 - 3.1. Очная форма обучения
 - 3.2. Заочная форма обучения
4. Содержание дисциплины
 - 4.1. Содержание дисциплины в разрезе разделов и подразделов
 - 4.2. Распределение контактной и самостоятельной работы по подразделам
5. Фонд оценочных средств
 - 5.1. Этапы формирования компетенций
 - 5.2. Шкалы и критерии оценивания достижения компетенций
 - 5.2.1. Шкалы академических оценок освоения дисциплины
 - 5.2.2. Критерии оценки достижения компетенций в ходе освоения дисциплины
 - 5.3. Материалы для оценки достижения компетенций
 - 5.3.1. Вопросы к экзамену
 - 5.3.2. Задания к экзамену
 - 5.3.3. Вопросы к зачету с оценкой
 - 5.3.4. Вопросы к зачету
 - 5.3.5. Темы курсового проекта (работы) и вопросы к защите
 - 5.3.4.1. Темы курсового проекта (работы)
 - 5.3.4.2. Вопросы к защите курсового проекта (работы)
 - 5.3.6. Вопросы тестов
 - 5.3.7. Вопросы для устного опроса
 - 5.3.8. Задания для проверки формирования умений и навыков
 - 5.4. Система оценивания достижения компетенций
 - 5.4.1. Оценка достижения компетенций в ходе промежуточной аттестации
 - 5.4.2. Оценка достижения компетенций в ходе текущего контроля
6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины
 - 6.1. Рекомендуемая литература
 - 6.2. Ресурсы сети Интернет
 - 6.2.1. Электронные библиотечные системы
 - 6.2.2. Профессиональные базы данных и информационные системы
 - 6.2.3. Сайты и информационные порталы
7. Материально-техническое и программное обеспечение дисциплины
 - 7.1. Помещения для ведения образовательного процесса и оборудование
 - 7.2. Программное обеспечение
8. Междисциплинарные связи

1. Общая характеристика дисциплины

1.1. Цель дисциплины:

дать студентам понятие процесса маркетинга как важного фактора достижения организацией наибольшей эффективности, в том числе сфере информационных технологий

1.2. Задачи дисциплины:

формирование понимания сущности маркетинговой деятельности и ее особенностей в условиях рынка ИС;
освоение методов исследования рынка и путей их адаптации к условиям рынка ИС;
освоение методов организации маркетинга в компаниях, действующих в IT-сфере;
изучение понятия "товар" и "IT продукт" и специфики разработки и позиционирования новых информационных технологий;
формирование знаний в сфере ценообразования на IT и ИС;
освоение методов физического доведения IT продукции до потребителя;
изучение методов стимулирования сбыта IT продукции.

1.3. Предмет дисциплины:

система маркетинговой деятельности организации, работающей в сфере информационных технологий, с учетом воздействия на нее внутреннего и внешнего окружения

1.4. Место в образовательной программе:

часть, формируемая участниками образовательных отношений
факультативы

1.5. Взаимосвязь с другими дисциплинами:

Б1.О.22 Менеджмент

1.6. Особенности реализации дисциплины для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья

Особенности реализации дисциплины для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья определяются в индивидуальном порядке исходя из специфики заболевания и требований, указанных в Основной образовательной программе

2. Планируемые результаты изучения дисциплины

Компетенция		Индикатор достижения компетенции	
Код	Содержание	Код	Содержание
УК-2	Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	312	методы изучения рынка информационных систем и технологий
		У11	ориентироваться на рынке информационных систем и технологий
		Н11	анализа рынка информационных систем и технологий

3. Объем дисциплины и виды учебной работы

3.1. Очная форма обучения

Показатели	Семестр	Всего
	7	
Общая трудоёмкость, з.е./ч	2 / 72	2 / 72
Общая контактная работа, ч	42,15	42,15
Общая самостоятельная работа, ч	29,85	29,85
Контактная работа при проведении учебных занятий, в т.ч. (ч)	42,00	42,00
лекции	14	14,00
практические-всего	28	28,00
Самостоятельная работа при проведении учебных занятий, ч	21,00	21,00
Контактная работа при проведении промежуточной аттестации обучающихся, в т.ч. (ч)	0,15	0,15
зачет	0,15	0,15
Самостоятельная работа при промежуточной аттестации, в т.ч. (ч)	8,85	8,85
подготовка к зачету	8,85	8,85
Форма промежуточной аттестации	зачет	зачет

3. Объем дисциплины и виды учебной работы

3.2. Заочная форма обучения

Показатели	Курс	Всего
	5	
Общая трудоёмкость, з.е./ч	2 / 72	2 / 72
Общая контактная работа, ч	8,15	8,15
Общая самостоятельная работа, ч	63,85	63,85
Контактная работа при проведении учебных занятий, в т.ч. (ч)	8,00	8,00
лекции	4	4,00
практические-всего	4	4,00
Самостоятельная работа при проведении учебных занятий, ч	55,00	55,00
Контактная работа при проведении промежуточной аттестации обучающихся, в т.ч. (ч)	0,15	0,15
зачет	0,15	0,15
Самостоятельная работа при промежуточной аттестации, в т.ч. (ч)	8,85	8,85
подготовка к зачету	8,85	8,85
Форма промежуточной аттестации	зачет	зачет

4. Содержание дисциплины

4.1. Содержание дисциплины в разрезе разделов и подразделов

Раздел 1.

Основы изучения рынка информационных систем и технологий

Подраздел 1.1.

Понятие и сущность маркетинга, особенности маркетинга ИС

Понятие маркетинга как науки и практики. Историческое развитие маркетинга, сущность маркетинга как концепции и функции управления. Современные концепции маркетинга. Особенности маркетинга информационных технологий и информационных систем

Подраздел 1.2.

Исследование и сегментация рынка, рынок ИС

Источники и требования к маркетинговой информации. Маркетинговое исследование. Методы и инструментарий исследования. Понятие рыночного сегмента и рыночной ниши. Особенности потребителей ИТ продуктов, их сегментация

Подраздел 1.3.

Особенности организации маркетинга на ИТ-предприятиях

Ценность информационных продуктов и услуг для потребителей. Цепочка создания ценности применительно к сфере информационных продуктов и услуг. Структура рынка информационных продуктов и услуг. Маркетинговые стратегии ИТ-организации

Раздел 2.

Комплекс маркетинга организаций ИТ-сферы

Подраздел 2.1.

Разработка и позиционирование ИТ продукта

Товар и товарная единица. Жизненный цикл товара. Формирование товарной политики в ИТ-сфере.

Изучение потребности в новой ИТ продукции и ее разработка

Подраздел 2.2.

Ценообразование на ИТ продукцию

Задачи и политика ценообразования. Рынок и цены. Оценка себестоимости и формирование цены на ИТ продукты

Подраздел 2.3.

Распространение ИТ продукции

Каналы распределения и товародвижение. Решение о выборе каналов распределения. Особенности распределения невещественных товаров. Доведение ИТ продукции до потребителя

Подраздел 2.4.

Продвижение ИТ продукции на рынок

Комплекс маркетинговых коммуникаций: реклама, стимулирование сбыта, пропаганда, личная продажа. Система формирования спроса и стимулирования сбыта (ФОССТИС). Особенности продвижения продукции, стимулирования сбыта на рынке информационных технологий и ИТ-продуктов.

4.2. Распределение контактной и самостоятельной работы по подразделам

Очная форма обучения

Разделы, подразделы дисциплины	Контактная работа		СР
	лекции	ПЗ	
Основы изучения рынка информационных систем и технологий			
Понятие и сущность маркетинга, особенности маркетинга ИС	2,8	2,8	2,1
Исследование и сегментация рынка, рынок ИС	1,4	5,6	4,2
Особенности организации маркетинга на ИТ-предприятиях	2,8	5,6	4,2
Комплекс маркетинга организаций ИТ-сферы			
Разработка и позиционирование ИТ продукта	2,8	5,6	4,2
Ценообразование на ИТ продукцию	1,4	2,8	2,1
Распространение ИТ продукции	1,4	2,8	2,1
Продвижение ИТ продукции на рынок	1,4	2,8	2,1

4.2. Распределение контактной и самостоятельной работы по подразделам

Заочная форма обучения

Разделы, подразделы дисциплины	Контактная работа		СР
	лекции	ПЗ	
Основы изучения рынка информационных систем и технологий			
Понятие и сущность маркетинга, особенности маркетинга ИС	0,8	0,4	5,5
Исследование и сегментация рынка, рынок ИС	0,4	0,8	11,0
Особенности организации маркетинга на ИТ-предприятиях	0,8	0,8	11,0
Комплекс маркетинга организаций ИТ-сферы			
Разработка и позиционирование ИТ продукта	0,8	0,8	11,0
Ценообразование на ИТ продукцию	0,4	0,4	5,5
Распространение ИТ продукции	0,4	0,4	5,5
Продвижение ИТ продукции на рынок	0,4	0,4	5,5

5. Фонд оценочных средств
5.1. Этапы формирования компетенций

Разделы, подразделы дисциплины	Компетенции и ИД
	УК-2
Основы изучения рынка информационных систем и технологий	
Понятие и сущность маркетинга, особенности маркетинга ИС	У11
Исследование и сегментация рынка, рынок ИС	312, У11, Н11
Особенности организации маркетинга на IT-предприятиях	312, У11, Н11
Комплекс маркетинга организаций IT-сферы	
Разработка и позиционирование IT продукта	У11, Н11
Ценообразование на IT продукцию	У11, Н11
Распространение IT продукции	У11
Продвижение IT продукции на рынок	У11

5.2. Шкалы и критерии оценивания достижения компетенций

5.2.1. Шкалы академических оценок освоения дисциплины

Вид оценки	Оценки			
Академическая оценка по 4-х балльной шкале	неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	отлично

Вид оценки	Оценки	
Академическая оценка по 2-х балльной шкале	не зачетно	зачтено

5.2.2. Критерии достижения компетенций в ходе освоения дисциплины

Критерии оценки на зачете

Оценка, уровень достижения	Описание критериев
Зачтено, высокий	Студент выполнил все задания, предусмотренные программой, отчитался об их выполнении, демонстрируя отличное знание освоенного материала и умение самостоятельно решать сложные задачи дисциплины
Зачтено, продвинутый	Студент выполнил все задания, предусмотренные программой, отчитался об их выполнении, демонстрируя хорошее знание освоенного материала и умение самостоятельно решать стандартные задачи дисциплины
Зачтено, пороговый	Студент выполнил все задания, предусмотренные программой, отчитался об их выполнении, демонстрируя знание основ освоенного материала и умение решать стандартные задачи дисциплины с помощью преподавателя
Не зачтено, компетенции не освоены	Студент выполнил не все задания, предусмотренные программой или не отчитался об их выполнении, не подтверждает знание освоенного материала и не умеет решать задачи дисциплины даже с помощью преподавателя

5.3. Материалы для оценки достижения компетенций

5.3.1. Вопросы к экзамену

Не предусмотрено

5.3.2. Задания к экзамену

Не предусмотрено

5.3.3. Вопросы к зачету с оценкой

Не предусмотрено

5.3.4. Вопросы к зачету

№	Содержание	Компетенция	ИД
1	Маркетинг ИС и ИТ как теоретическая концепция.	УК-2	У11
2	Сущность, цели и задачи маркетинга	УК-2	У11
3	Особенности маркетинга ИС и ИТ.	УК-2	У11
4	Разработка и внедрение нового товара на рынок.	УК-2	У11
5	Маркетинговые стратегии ИТ компаний	УК-2	312
6	Источники и требования к маркетинговой информации.	УК-2	312
7	Маркетинговое исследование. Методы и инструментарий исследования.	УК-2	312
8	Понятие рыночного сегмента и рыночной ниши.	УК-2	312
9	Особенности потребителей ИТ продуктов, их сегментация	УК-2	312
10	Структура рынка информационных продуктов и услуг.	УК-2	312
11	Формирование товарной политики в ИТ-сфере.	УК-2	У11

5.3.5. Темы курсового проект (работы) и вопросы к защите Не предусмотрено

5.3. Материалы для оценки достижения компетенций

5.3.6. Вопросы тестов

№	Содержание	Компетенция	ИД
1	На кого ориентирована концепция маркетинга	УК-2	У11
2	Что означает термин «маркетинг»	УК-2	У11
3	На кого ориентирована концепция маркетинга	УК-2	У11
4	Что означает термин «маркетинг»	УК-2	У11
5	Где зародилась научная идея маркетинга	УК-2	У11
6	Система поддержки маркетинговых решений - это	УК-2	З12
7	Маркетинговая база данных - это	УК-2	З12
8	Маркетинговая информационная система - это	УК-2	У11
9	Что относится к элементам комплекса маркетинга?	УК-2	З12
10	Что относится к способам сбора информации?	УК-2	У11
11	Рыночный сегмент - это	УК-2	У11
12	Рыночная ниша - это	УК-2	У11
13	К основным функциям маркетинга относится	УК-2	У11
14	К основным функциям маркетинга не относится	УК-2	У11
15	Сущность маркетинга состоит в том, чтобы производство товаров и оказание услуг ориентировались на	УК-2	У11
16	Приведите в соответствие методы сбора первичных данных при проведении маркетинговых исследований с их характеристиками	УК-2	У11
17	Что из перечисленного относится к методам сбора первичных данных	УК-2	У11
18	Что из перечисленного относится к методам сбора вторичных данных	УК-2	У11
19	Что из перечисленного относится к первичным данным	УК-2	У11
20	Что из перечисленного относится ко вторичным данным	УК-2	У11
21	Выберите достоинства первичных данных	УК-2	У11
22	Выберите недостатки первичных данных	УК-2	У11
23	Выберите достоинства вторичных данных	УК-2	У11
24	Выберите недостатки вторичных данных	УК-2	У11
25	Наблюдение - это	УК-2	У11
26	Эксперимент - это	УК-2	У11
27	Глубинный опрос - это	УК-2	У11
28	Основными достоинствами кабинетных маркетинговых исследований являются	УК-2	У11
29	Определите правильную последовательность действий при формировании новой товарной ниши	УК-2	З12
30	Панельное исследование - это	УК-2	У11
31	Реклама как инструмент маркетинговых коммуникаций является_____ коммуникацией	УК-2	З12
32	Отличительными чертами личной продажи как вида продвижения являются	УК-2	З12
33	Личная продажа как инструмент маркетинговых коммуникаций является_____ коммуникацией	УК-2	З12
34	Спонсорство как инструмент маркетинговых коммуникаций является_____ коммуникацией	УК-2	З12
35	PR как инструмент маркетинговых коммуникаций является_____ коммуникацией	УК-2	З12
36	Отличительными чертами содействия продажам как вида продвижения являются	УК-2	З12
37	Отличительными чертами рекламы как вида продвижения являются	УК-2	З12
38	Отличительными чертами спонсорства как вида продвижения являются	УК-2	З12
39	Отличительными чертами вирусной рекламы как вида продвижения являются	УК-2	З12
40	ФОССТИС расшифровывается как	УК-2	З12
41	Средствами стимулирования сбыта по цене являются	УК-2	З12
42	Товаром-новинкой может выступать	УК-2	У11
43	Стадия жизненного цикла товара «рост» характеризуется тем, что	УК-2	У11
44	Стадия жизненного цикла товара «зрелость» характеризуется тем, что	УК-2	У11
45	Стадия жизненного цикла товара «спад» характеризуется тем, что	УК-2	У11
46	Для каждого типа организационной структуры службы маркетинга определите соответствующую характеристику	УК-2	З12

47	Дивизиональная организационная структура службы маркетинга отличается	УК-2	312
48	Матричная организационная структура службы маркетинга отличается	УК-2	312
49	Сетевая организационная структура службы маркетинга отличается	УК-2	312
50	Продуктовая организационная структура службы маркетинга отличается	УК-2	312
51	Web-сервер, обеспечивающий прямые продажи посредством Интернета с использованием электронного каталога или другого вида представления продукции, называется	УК-2	312
52	Как поддерживающий маркетинг проявляется на рынке ИТ и ИС	УК-2	312
53	Как противодействующий маркетинг проявляется на рынке ИТ и ИС	УК-2	312
54	Как стимулирующий маркетинг проявляется на рынке ИТ и ИС	УК-2	312
55	Как синхромаркетинг проявляется на рынке ИТ и ИС	УК-2	312
56	Стадия жизненного цикла ИТ товара «рост» характеризуется тем, что	УК-2	У11
57	Стадия жизненного цикла ИТ товара «зрелость» характеризуется тем, что	УК-2	У11
58	Стадия жизненного цикла ИТ товара «спад» характеризуется тем, что	УК-2	У11
59	Новым ИТ продуктом можно считать	УК-2	У11
60	К особенностям рынка ИТ можно отнести	УК-2	У11
61	К специфическим особенностям информационного продукта относятся	УК-2	У11
62	По каким основаниям можно сегментировать рынок ИС	УК-2	У11
63	По каким основаниям можно сегментировать рынок ИТ	УК-2	У11
64	Какие из затрат должна компенсировать цена информационного продукта	УК-2	У11
65	Какие виды скидок применимы для рынка ИТ	УК-2	У11
66	Позиционирование товара - это	УК-2	У11
67	Позиционирование ИС - это	УК-2	У11
68	Какие средства распространения рекламы ИС применяются наиболее широко	УК-2	У11
69	Объемы сбыта ИТ определяются следующими факторами	УК-2	У11
70	Цена ИТ определяется следующими факторами	УК-2	У11
71	Контент-анализ - это	УК-2	312
72	К приемам стимулирования сбыта в маркетинговых коммуникациях относятся	УК-2	У11
73	Наценка к цене ИТ продукта может устанавливаться за выполнение дополнительных требований покупателя	УК-2	У11
74	В практике маркетинга в поведенческой сегментации рынка выделяют сегментацию по	УК-2	У11
75	Специалистами по маркетингу используются следующие методы кабинетного исследования рынка	УК-2	312

5.3. Материалы для оценки достижения компетенций

5.3.7. Вопросы для устного опроса

№	Содержание	Компетенция	ИД
1	Понятие маркетинга как науки и практики	УК-2	У11
2	Историческое развитие маркетинга	УК-2	У11
3	Сущность маркетинга как концепции и функции управления	УК-2	У11
4	Современные концепции маркетинга	УК-2	У11
5	Особенности маркетинга информационных технологий и информационных систем	УК-2	У11
6	Источники и требования к маркетинговой информации	УК-2	З12
7	Маркетинговое исследование, его цели	УК-2	З12
8	Методы и инструментарий исследования	УК-2	З12
9	Понятие рыночного сегмента и рыночной ниши	УК-2	З12
10	Особенности потребителей ИТ продуктов, их сегментация	УК-2	З12
11	Ценность информационных продуктов и услуг для потребителей	УК-2	З12
12	Цепочка создания ценности применительно к сфере информационных продуктов и услуг	УК-2	З12
13	Структура рынка информационных продуктов и услуг	УК-2	З12
14	Маркетинговые стратегии ИТ-организации	УК-2	З12
15	Товар и товарная единица	УК-2	У11
16	Жизненный цикл товара	УК-2	У11
17	Формирование товарной политики в ИТ-сфере	УК-2	У11
18	Изучение потребности в новой ИТ продукции	УК-2	У11
19	Разработка новых ИТ продуктов	УК-2	У11
20	Задачи и политика ценообразования	УК-2	У11
21	Типы рынков и виды цен	УК-2	У11
22	Оценка себестоимости и формирование цены на ИТ продукты	УК-2	У11
23	Каналы распределения и товародвижение	УК-2	У11
24	Решение о выборе каналов распределения	УК-2	У11
25	Особенности распределения невещественных товаров	УК-2	У11
26	Доведение ИТ продукции до потребителя	УК-2	У11
27	Комплекс маркетинговых коммуникаций: реклама, стимулирование сбыта, пропаганда, личная продажа	УК-2	У11
28	Система формирования спроса и стимулирования сбыта (ФОССТИС)	УК-2	У11
29	Особенности продвижения продукции на рынке информационных технологий и ИТ-продуктов.	УК-2	У11
30	Особенности стимулирования сбыта на рынке информационных технологий и ИТ-продуктов.	УК-2	У11

5.3.8. Задания для проверки формирования навыков

№	Содержание	Компетенция	ИД
1	Составление вопросов для анкетирования потребителей ИТ товаров и услуг	УК-2	Н11
2	Формирование характеристик рыночной ниши для ИС	УК-2	Н11
3	Подбор оснований для сегментирования рынка ИС	УК-2	Н11
4	Подбор характеристик нового ИТ продукта	УК-2	Н11
5	Подбор каналов распространения рекламы ИТ продукта	УК-2	Н11
6	Вычисление рекомендуемой цены ИТ продукта	УК-2	Н11

5.3.9. Вопросы для контрольной (расчетно-графической) работы

Не предусмотрено

5.4. Система оценивания достижения компетенций

5.4.1. Оценка достижения компетенций в ходе промежуточной аттестации

Индикаторы дотижения компетенций		Номера
Код	Содержание	вопросы к зачету
УК-2 Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений		
З12	методы изучения рынка информационных систем и технологий	5-10
У11	ориентироваться на рынке информационных систем и технологий	1-4, 11-15
Н11	анализа рынка информационных систем и технологий	

5.4. Система оценивания достижения компетенций
5.4.2. Оценка достижения компетенций в ходе текущего контроля

Индикаторы дотижения компетенций		Номера вопросов и задач		
Код	Содержание	вопросы тестов	вопросы устного опроса	задачи для проверки навыков
УК-2 Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений				
312	методы изучения рынка информационных систем и технологий	6, 7, 9, 29, 31-41, 46-55, 71, 75	6-14	
У11	ориентироваться на рынке информационных систем и технологий	1-5, 8, 10-28, 30, 42-45, 56-70, 72-74	1-5, 15-30	
Н11	анализа рынка информационных систем и технологий			1-6

6. Учебно-методическое обеспечение дисциплины

6.1. Рекомендуемая литература

№	Библиографическое описание	Вид издания
1	Абаев А.Л. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности [электронный ресурс]: Учебник: ВО - Бакалавриат / А.Л. Абаев, В.А. Алексунин. - Москва: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2019. - 433 с. <URL:http://new.znanium.com/go.php?id=1045616>.	Учебное
2	Сыров В.Д. Маркетинг для инженеров [электронный ресурс]: ВО - Бакалавриат / В.Д.Сыров. - Москва: Издательский Центр РИОР, 2019. - 133 с. <URL:http://new.znanium.com/go.php?id=1012418>	Учебное
3	Скляр Е.Н. Маркетинговые исследования [электронный ресурс]: ВО - Бакалавриат / Е.Н. Скляр, Г.И. Авдеенко. - Москва: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2018. - 216 с. <URL:http://new.znanium.com/go.php?id=511985>	Учебное
4	Черных В.В. Маркетинговые исследования рынка инновационного продукта / В.В. Черных. - Москва: Лань, 2018. <URL:https://e.lanbook.com/book/103084>	Учебное
5	Улезько А.В. Порядок оценивания результатов достижения компетенций: методические материалы для основной образовательной программы по направлению: 09.03.03 Прикладная информатика, профиль: Информационные системы и технологии в менеджменте АПК / А.В. Улезько, С.А. Кулев, А.А. Толстых. – Воронеж: ВГАУ, 2019. – 24 с.	Методическое
6	Улезько А. В. Порядок формирования компетенций: методические материалы для основной образовательной программы бакалавриата по направлению: 09.03.03 Прикладная информатика, профиль: Информационные системы и технологии в менеджменте АПК / А.В. Улезько, С.А. Кулев, А.А. Толстых. – Воронеж: ВГАУ, 2019. – 39 с	Методическое
7	Маркетинг в России и за рубежом	Периодическое

6.2. Ресурсы сети Интернет

6.2.1. Электронные библиотечные системы

№	Название
1	Лань
2	ZNANIUM.COM
3	ЮРАЙТ
4	IPRbooks
5	E-library
6	Электронная библиотека ВГАУ

6.2.2. Профессиональные базы данных и информационные системы

№	Название	Размещение
1	Справочная правовая система Гарант	http://www.consultant.ru/
2	Справочная правовая система Консультант Плюс	http://ivo.garant.ru

6.2.3. Сайты и информационные порталы

№	Название	Размещение
1	IT-World: Мир цифровых технологий	https://www.it-world.ru/
2	IT News	http://information-technology.ru/

7. Материально-техническое и программное обеспечение дисциплины

7.1. Помещения для ведения образовательного процесса и оборудование

№	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)
1	Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа: комплект учебной мебели, демонстрационное оборудование, учебно-наглядные пособия в виде презентаций, программное обеспечение: MS Windows /Linux /Ред ОС, MS Office / OpenOffice/ LibreOffice	394087, Воронежская область, г. Воронеж, ул. Мичурина, д.1
2	Учебная аудитория для проведения лабораторных и практических занятий, текущего контроля и промежуточной аттестации: комплект учебной мебели, учебно-наглядные пособия в электронном виде, компьютеры с возможностью подключения к Интернет и доступом в ЭИОС; программное обеспечение: MS Windows /Linux /Ред ОС, MS Office / OpenOffice/ LibreOffice, DrWeb ES, 7-Zip, MediaPlayer Classic, Яндекс браузер / Mozilla Firefox / Internet Explorer, AST Test	394087, Воронежская область, г. Воронеж, ул. Мичурина, д.1
3	Учебная аудитория для проведения лабораторных и практических занятий, учебная аудитория для групповых и индивидуальных консультаций, учебная аудитория для текущего контроля и промежуточной аттестации: комплект учебной мебели, компьютеры с возможностью подключения к "Интернет" и обеспечением доступа в ЭИОС; программное обеспечение: MS Windows /Linux /Ред ОС, MS Office / OpenOffice/ LibreOffice, DrWeb ES, 7-Zip, MediaPlayer Classic, Яндекс браузер / Mozilla Firefox / Internet Explorer, AST Test	394087, Воронежская область, г. Воронеж, ул. Мичурина, д.1
4	Помещение для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования: мебель для хранения и обслуживания учебного оборудования, специализированное оборудование для ремонта компьютеров	394087, Воронежская область, г. Воронеж, ул. Мичурина, д.1, а.: 117, 118
5	Помещение для самостоятельной работы: комплект учебной мебели, компьютеры с возможностью подключения к "Интернет" и обеспечением доступа в ЭИОС; программное обеспечение: MS Windows /Linux /Ред ОС, MS Office / OpenOffice/ LibreOffice, DrWeb ES, 7-Zip, MediaPlayer Classic, Яндекс браузер / Mozilla Firefox / Internet Explorer, AST Test	394087, Воронежская область, г. Воронеж, ул. Мичурина, д.1, а.: 113, 115, 116, 119, 120, 122, 122а, 126, 219 (с 16.00 до 20.00)

7. Материально-техническое и программное обеспечение дисциплины

7.2. Программное обеспечение

№	Название	Размещение
1	Операционные системы MS Windows /Linux /Ред ОС	ПК в локальной сети ВГАУ
2	Пакеты офисных приложений MS Office / OpenOffice/LibreOffice	ПК в локальной сети ВГАУ
3	Программы для просмотра файлов Adobe Reader / DjVu Reader	ПК в локальной сети ВГАУ
4	Браузеры Яндекс Браузер / Mozilla Firefox / Microsoft Edge	ПК в локальной сети ВГАУ
5	Антивирусная программа DrWeb ES	ПК в локальной сети ВГАУ
6	Программа-архиватор 7-Zip	ПК в локальной сети ВГАУ
7	Мультимедиа проигрыватель MediaPlayer Classic	ПК в локальной сети ВГАУ
8	Платформа онлайн-обучения eLearning server	ПК в локальной сети ВГАУ
9	Система компьютерного тестирования AST Test	ПК в локальной сети ВГАУ

8. Междисциплинарные связи

Взаимосвязанные дисциплины		Кафедра, на которой преподается дисциплина	Подпись заведующего кафедрой
Код	Название		
Б1.О.22	Менеджмент	Управления и маркетинга в АПК	

Приложение 1

Лист периодических проверок рабочей программы и информация о внесенных изменениях

[illegible]