Приложение 5

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина»
Институт экономики, информационных технологий и креативных индустрий
Кафедра экономики и управления

УТВЕРЖДАЮ:
Директор института



Т. М. Кожевникова
«17» июня 2026 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

по дисциплине Б1.В.ДВ.04.1 Современные информационные технологии в бизнесе

Направление подготовки/специальность: 38.03.02 - Менеджмент

Профиль/направленность/специализация: Менеджмент организации

Уровень высшего образования: бакалавриат

Квалификация: Бакалавр

год набора: 2023

Тамбов, 2026

Автор программы:
Кандидат экономических наук, доцент Горбунова Ольга Николаевна

Рабочая программа составлена в соответствии с ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 - Менеджмент (уровень бакалавриата) (приказ Министерства науки и высшего образования РФ от «12» августа 2020 г. № 970).

Рабочая программа принята на заседании Кафедры экономики и управления «16» июня 2026 г. Протокол № 11

Рассмотрена и одобрена на заседании Ученого совета Института экономики, информационных технологий и креативных индустрий, Протокол от «17» июня 2026 г. № 10.

СОДЕРЖАНИЕ

1. Цели и задачи дисциплины…… 4

2. Место дисциплины в структуре ОП бакалавриата……. 14

3. Объем и содержание дисциплины…… 14

4. Контроль знаний обучающихся и типовые оценочные средства…… 17

5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)…….. 26

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины…… 28

7. Материально-техническое обеспечение дисциплины, программное обеспечение, профессиональные базы данных и информационные справочные системы……. 29

1. Цели и задачи дисциплины

1.1 Цель дисциплины – формирование компетенций:

УК-6 Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни

1.2 Типы задач профессиональной деятельности, к которым готовятся обучающиеся в рамках освоения дисциплины:

- информационно-аналитический
- организационно-управленческий

1.3 Дисциплина ориентирована на подготовку обучающихся к профессиональной деятельности в сферах: 07 Административно-управленческая и офисная деятельность, 08 Финансы и экономика

1.4 В результате освоения дисциплины у обучающихся должны быть сформированы:

Обобщенные трудовые функции / трудовые функции / трудовые или профессиональные действия (при наличии профстандарта)	Код и наименование компетенции ФГОС ВО, необходимой для формирования трудового или профессионального действия	Индикаторы достижения компетенций
	УК-6 Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни	Проектирует траекторию своего профессионального роста и личностного развития, расширяет свой профессиональный кругозор: приобретает и использует на практике базовые знания, умения и навыки из различных сфер профессиональной деятельности, в том числе основанные на знании современных информационных технологий для бизнеса

1.5 Согласование междисциплинарных связей дисциплин, обеспечивающих освоение компетенций:

УК-6 Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни

№ п/п	Наименование дисциплин, определяющих междисциплинарные связи	Форма обучения													
		Очная (семестр)							Очно-заочная (семестр)						
		1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7
1	Адаптивная физическая культура в санаторно-курортной системе		+							+					
2	Адаптивная физическая культура в системе здравоохранения			+							+				
3	Адаптивная физическая культура в системе образования				+							+			
4	Аналитическое чтение			+							+				

5	Бизнес-планирование в АльтИнвест				+							+			
6	Биология развития человека в норме и патологии				+							+			
7	Брендинг				+							+			
8	Бухгалтерский учет в кредитных организациях					+							+		
9	B2B-маркетинг: аналитика и результативное управление						+							+	
10	Введение в звукорежиссуру		+							+					
11	Введение в проектную деятельность		+							+					
12	Введение в психологию кризисных состояний и отклоняющегося поведения		+							+					
13	Виды, методы и технологии в профайлинге			+							+				
14	Вожатский практикум				+							+			
15	Восстановление истории семьи по открытым информационным базам данных				+							+			
16	Генетика человека		+							+					
17	Геополитика и политическая география		+							+					
18	Двигательный режим (инструктор по физической культуре)				+							+			
19	Девальвация нормы психического и личностного развития: причины и последствия				+							+			
20	Демографические и миграционные процессы			+							+				
21	Диагностика и психологические технологии профилактики отклоняющегося поведения				+							+			

22	Документирование деятельности кадровой службы			+							+				
23	Документирование трудовых отношений				+							+			
24	Запись голоса и инструментов в студии звукозаписи			+							+				
25	Зарубежная литература и вызовы современности				+							+			
26	Здоровье-формирующие технологии в образовательной среде		+							+					
27	Игровые технологии			+							+				
28	Институт семьи в современном обществе		+							+					
29	Интернет-аналитика – основа продвижения современного предприятия			+							+				
30	Как любить ребенка: эмоциональный компонент родительского отношения			+							+				
31	Коммуникация и коммуникативная компетентность		+							+					
32	Комплаенс в системе обеспечения безопасности бизнеса				+							+			
33	Комплексная экономическая безопасность бизнеса			+							+				
34	Контроль за исполнением ремонтов в многоквартирных домах			+							+				
35	Коучинг эффективного общения. Техники развития эмоционального интеллекта			+							+				
36	Кредитование физических лиц		+							+					
37	Критический инструментарий для принятия решений и аргументация				+							+			

38	Культивирование микроорганизмов				+							+			
39	Лингвистическая экспертиза спорных текстов				+							+			
40	Литература русского зарубежья			+							+				
41	Личное планирование и управление рабочим временем			+							+				
42	Менеджмент карьеры: как стать успешным руководителем			+							+				
43	Методика организаций массовых туристских мероприятий: соревнования, слеты, походы				+							+			
44	Методика организаций экскурсий и экскурсионных туров			+							+				
45	Методика составления родословной			+							+				
46	Методы анализа информационных потребностей посетителей сайта							+							+
47	Методы изучения повседневности		+							+					
48	Методы изучения семьи				+							+			
49	Механизмы протекания органических реакций			+							+				
50	Мир современного искусства: постмодернистский проект		+							+					
51	Модели электронной коммерции				+							+			
52	Моделирование инвестиционного портфеля клиента							+							+
53	Молекулярная микробиология и вирусология		+							+					
54	Молекулярно-биологические основы поведения и зависимостей		+							+					

55	Мотивация в коучинге				+							+			
56	Налогообложение бизнеса			+							+				
57	Нормы и правила современного этикета				+							+			
58	Нормы языкового общения в условиях виртуальной среды			+							+				
59	Общая физиология микроорганизмов			+							+				
60	Оперативная психодиагностика личности				+							+			
61	Организационно-правовые основы деятельности некоммерческих организаций		+							+					
62	Организация работы с детьми				+							+			
63	Организация работы с семьей			+							+				
64	Организация работы спортивного судьи по избранному виду спорта			+							+				
65	Организация развивающей предметно-пространственной среды				+							+			
66	Основные приемы эффективной работы с информацией			+							+				
67	Основы аргументации				+							+			
68	Основы биржевого дела				+							+			
69	Основы видеоблогинга				+							+			
70	Основы визуальной психодиагностики и профайлинга		+							+					
71	Основы деловой коммуникации на иностранном языке		+							+					
72	Основы конфликтологии			+							+				
73	Основы копирайтинга			+							+				
74	Основы коучинга		+							+					
75	Основы логики		+							+					
76	Основы логопедии		+							+					
77	Основы организации работы с молодежью		+							+					

78	Основы правильного питания			+							+				
79	Основы предоставления жилищно-коммунальных услуг населению		+							+					
80	Основы рекламы		+							+					
81	Основы рекреалогии		+							+					
82	Основы современных методов физического анализа вещества				+							+			
83	Основы судебной лингвистической экспертизы			+							+				
84	Основы управления документацией		+							+					
85	Основы управления персоналом		+							+					
86	Основы физиологии и гигиены детей		+							+					
87	Основы эффективного менеджмента			+							+				
88	Оценка VBM-менеджмента						+							+	
89	Оценка бренда компании							+							+
90	Оценка кредитоспособности заемщика						+							+	
91	Оценка стоимости и управление портфелем бизнеса					+							+		
92	Педагогический артистизм		+							+					
93	Педагогический дизайн технологий обучения				+							+			
94	Письменный перевод документов физических лиц			+							+				
95	Письменный перевод документов юридических лиц				+							+			
96	Поведение в публичных местах			+							+				
97	Поведение потребителей и коммуникативная политика			+							+				
98	Повседневные разговоры				+							+			
99	Познание себя через практическую психологию			+							+				

100	Познание себя через психодиагностику		+							+					
101	Понятие психологической травмы в современной психологии		+							+					
102	Посттравматическое личностное развитие: приговор или точка личностного роста			+							+				
103	Практикум по игровым технологиям				+							+			
104	Практикум по организации логопедической работы в дошкольном образовательном учреждении				+							+			
105	Проблема смысла жизни и ценности в философии			+							+				
106	Программирование на языке Python. Базовый курс		+							+					
107	Программирование на языке Python. Продвинутый курс			+							+				
108	Программирование на языке Python. Разработка веб-приложений с использованием Flask				+							+			
109	Проектный семинар			+	+	+	+				+	+	+	+	
110	Психика и мозг		+							+					
111	Психология благополучия, или психология счастливого человека				+							+			
112	Психология девиантной личности			+							+				
113	Психология детства		+							+					
114	Психология игры		+							+					
115	Психология креативности			+							+				
116	Психология критического мышления		+							+					
117	Психология молодости и зрелости				+							+			

118	Психология подросткового и юношеского возраста			+							+				
119	Психология раннего возраста			+							+				
120	Психология творческого саморазвития		+							+					
121	Психология управления персоналом			+							+				
122	Психофизиологические основы поведения и когнитивных функций			+							+				
123	Публичная служба в системе государственного и муниципального управления				+							+			
124	Развитие лидерского потенциала руководителя				+							+			
125	Родословно-биографическое краеведение		+							+					
126	Русская писательская критика XIX-XXI веков		+							+					
127	Самоменеджмент: методики и технологии				+							+			
128	Саморазвитие и актерское мастерство				+							+			
129	Сведение и мастеринг в студии звукозаписи				+							+			
130	Сегментирование рынка и изучение потребительских предпочтений					+							+		
131	Современная химия и окружающая среда		+							+					
132	Современные инструменты личной эффективности		+							+					
133	Современные маркетинговые технологии		+							+					
134	Современные методы химического анализа в криминалистике				+							+			

135	Современные молекулярно-биологические и микробиологические методы в криминалистике			+							+				
136	Современные подходы к персональному менеджменту		+							+					
137	Современные экологические проблемы		+							+					
138	Создание интернет-ресурсов для бизнеса						+							+	
139	Социальные сети как коммуникационные каналы		+							+					
140	Стандартизация и управление качеством в ресторанном и гостиничном бизнесе				+							+			
141	Стартап «Art-развитие», применение методов арт-терапевтической работы в социальном проекте				+							+			
142	Стартап через социальные проекты в некоммерческой организации			+							+				
143	Стартап: идея с нуля		+							+					
144	Стартап: от идеи к MVP			+							+				
145	Стартап: практика создания собственного бизнеса				+							+			
146	Стратегии и правила безопасного инвестирования на финансовых рынках		+							+					
147	Стратегический маркетинг				+							+			
148	Страхование личности			+							+				
149	Стресс-менеджмент и эффективное взаимодействие				+							+			
150	Текст и дискурс в Интернете				+							+			

151	Теоретико-методические основы вожатской деятельности		+							+					
152	Теория и практика судейства по видам Всероссийского физкультурно-спортивного комплекса «ГТО»				+							+			
153	Теория и практика судейства по избранному виду спорта		+							+					
154	Технологии вожатской деятельности			+							+				
155	Технологии делового общения		+							+					
156	Технологии коррекции речевых нарушений у детей дошкольного возраста			+							+				
157	Технологии медиации в разрешении конфликтных ситуаций				+							+			
158	Технологии развития высших психических функций			+							+				
159	Технологии рефлексивно-творческого саморазвития			+							+				
160	Технология и организация гостинично-ресторанного комплекса			+							+				
161	Технология и организация коммерческой деятельности торгового предприятия		+							+					
162	Тренинг «Майнд-фитнес»				+							+			
163	Управление в социальной сфере			+							+				
164	Управление общественными отношениями		+							+					
165	Управление продажами							+							+

166	Управляющий рестораном: карьера, развитие и компетенции		+							+					
167	Формирование ассортимента и управление товарными запасами			+							+				
168	Функциональная составляющая эффективного менеджмента				+							+			
169	Цифровая культура	+	+						+	+					
170	Цифровой маркетинг и SEO			+							+				
171	Экология атмосферы			+							+				
172	Экология гидросферы				+							+			
173	Экономико-правовые аспекты создания и развития собственного бизнеса		+							+					
174	Экспертиза и оценка качества товаров				+							+			
175	Электронный бизнес. Электронная коммерция		+							+					
176	Энергоэффективность и энергосбережение в жилищной сфере				+							+			
177	Этнокультурные регионы мира				+							+			
178	Язык как объект судебной экспертизы		+							+					
179	Языковая личность в виртуальном пространстве		+							+					

2. Место дисциплины в структуре ОП бакалавриата:

Дисциплина «Современные информационные технологии в бизнесе» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений, учебного плана ОП по направлению подготовки 38.03.02 - Менеджмент.

Дисциплина «Современные информационные технологии в бизнесе» изучается в 5 семестре.

3.Объем и содержание дисциплины

3.1.Объем дисциплины: 2 з.е.

Очная: 2 з.е.

Очно-заочная: 2 з.е.

Вид учебной работы	Очная (всего часов)	Очно-заочная (всего часов)
Общая трудоёмкость дисциплины	**72**	**72**
Контактная работа	32	24

Лекции (Лекции)	16	12
Практические (Практ. раб.)	16	12
Самостоятельная работа (СР)	40	48
Зачет	-	-

3.2.Содержание курса:

№ темы	Название раздела/темы	Вид учебной работы, час.						Формы текущего контроля
		Лекции		Практ. раб.		СР		
		О	О-З	О	О-З	О	О-З	
5 семестр								
1	Облачные сервисы	4	2	4	2	10	12	Решение практических задач
2	Современные инструменты маркетинга	4	4	4	2	10	12	Решение практических задач
3	Бизнес-аналитика	4	4	4	4	10	12	Решение практических задач
4	Искусственный интеллект. Технологии виртуальной реальности в продвижении	4	2	4	4	10	12	Собеседование; Тестирование

Тема 1. Облачные сервисы (УК-6)

Лекция.

Облачные приложения для автоматизации работы бизнеса. Облачные технологии: таск-менеджеры, CRM-системы, базы знаний, конструкторы сайтов, 1с и т.д. Интернет-сервисы: облачный сервис Битрикс 24, Mindbox и др. Безопасность облачных сервисов для совместной работы.Использование Битрикс 24 как единой ленты событий компаний для оперативной реакции сотрудников, HR-инструментов и как мгновенных сообщения для быстрых коммуникаций, создание задач и отчетов для повышения исполнительской дисциплины, для формирования проектов и групп для тематических обсуждений. Облачная система хранения данных Битрикс24.Диск для совместной работы над документами, календари для удобного планирования. Битрикс 24 как CRM и облачная телефония для увеличения продаж и организации облачного колл-центра для бизнеса. Сайт организации как информационно-коммуникационная площадка для позиционирования бизнеса/ компании в потребительской аудитории.

Практическое занятие.

1 Облачные приложения для автоматизации работы бизнеса.

2 Интернет-сервисы для автоматизации процессов в компании.

3 Сайт организации как информационно-коммуникационная площадка для позиционирования бизнеса/ компании в потребительской аудитории.

4. Преимущества облачных сервисов и коммуникаций для бизнеса.

Задания для самостоятельной работы.

- Описать возможности интернет -сервиса (на выбор) для автоматизации бизнес-процессов компании
- Создать структуру сайта (компании, интернет-магазина и т.д.).

Тема 2. Современные инструменты маркетинга (УК-6)

Лекция.

Рекламные технологии. Современные технологии в маркетинговой деятельности бизнес-структур: Яндекс Дзен, Мессенджер-маркетинг, Контент-маркетинг, Пуш-уведомления, работа с блогерами-инфлюенсерами, использование чат-ботов в мессенджерах). Mindbox как платформа автоматизации маркетинга. Возможности интеграции сайта и бэкофиса с CDP, сегментация клиентов по истории поведения, 21 триггер для 9 автоматических компаний по электронной почте и в пушах. Единый профиль клиента, сбор, обработка и дедублирование данных, сегментация по различным критериям : по поведению, покупкам и личным данным. Разработка сценариев поведения потребителей: Welcome-цепочки, брошенные корзины, реактивация и другие. Возможности интеграции с с CMS, CRM, ERP, кассами, BI, App, Wallet. Открытый API. Отчеты на базе применения платформ (Mindbox и др.): Готовый набор отчетов и интеграция с BI-системами. Миграция аудитории из заблокированных сервисов в доступные

Практическое занятие.

1. Специфика маркетинга в интернет-среде.
2. Инструменты интернет-продвижения.
3. Трансформация маркетинговых коммуникаций под воздействием внешних факторов среды.
4. Современные каналы коммуникации с потребительской аудиторией.

Отбор факторов при построении коммуникации с потребительской аудиторией.

Задания для самостоятельной работы.

- Проанализировать возможности и недостатки платформы Mindbox для повышения продаж

Частные уравнения регрессии.

- Использование Яндекс Дзен для формирования лояльной потребительской аудитории

Тема 3. Бизнес-аналитика (УК-6)

Лекция.

Бизнес-аналитика, ее роль в управлении, развитии и построении стратегии бизнеса. Агрегирование больших данных и построение дашбордов с помощью современных систем бизнес-аналитики. Системы бизнес-аналитики и группы критериев сбалансированной системы показателей : финансовые, внешнее окружение предприятия, его отношение с клиентами, внутренние процессы предприятия, способность предприятия к обучению и росту.

Практическое занятие.

1 Определение и структура модели аналитики с использование различных интернет-инструментов

2 Моделирование тенденции и тренда компании на основе результатов аналитики.

3 Моделирование сезонных колебаний. Расчет сезонной компоненты. Выделение тренда.

4 Прогнозирование по модели потребительского поведения. Применение фиктивных переменных для моделирования.

5 Изучение взаимосвязей по результатам анализа больших данных.

Задания для самостоятельной работы.

- Изучение взаимосвязей по потребительской аудитории.
- Методы исключения тенденции.
- Включение в модель регрессии фактора времени.
- Расчет сезонной компоненты. Выделение тренда.

Тема 4. Искусственный интеллект. Технологии виртуальной реальности в продвижении (УК-6)

Лекция.

Искусственный интеллект и его консультанта по аналитике. Методы прогнозирования на базе данных искусственного интеллекта. Технологии VR и AR в продвижении.

Практическое занятие.

1 Аналитика и искусственный интеллект

2 Методы прогнозирования.

3 Качественные методы прогнозирования.

Задания для самостоятельной работы.

Изучение инструментов и представления данных искусственными интеллектуальными системами.

4. Контроль знаний обучающихся и типовые оценочные средства

4.1. Распределение баллов:

5 семестр

- текущий контроль – 80 баллов
- контрольные срезы – 2 среза по 10 баллов каждый
- премиальные баллы – 20 баллов

Распределение баллов по заданиям:

№ темы	Название темы / вид учебной работы	Формы текущего контроля / срезы	Max. кол-во баллов	Методика проведения занятия и оценки
1.	Облачные сервисы	**Решение практических задач(контрольный срез)**	10	10-8 баллов – изложение материала логично, грамотно, без ошибок; свободное владение профессиональной терминологией; умение высказывать и обосновать свои суждения; студент дает четкий, полный, правильный ответ на теоретические вопросы; студент организует связь теории с практикой 7-6 баллов – студент грамотно излагает материал; ориентируется в материале, владеет профессиональной терминологией, осознанно применяет теоретические знания для решения кейса и практических задач, но содержание и форма ответа имеют отдельные неточности; ответ правильный, полный, с незначительными неточностями или недостаточно полный 5-1 баллов – студент излагает материал неполно, непоследовательно, допускает неточности в определении понятий, в применении знаний для решения кейса и практических задач, не может доказательно обосновать свои суждения; обнаруживается недостаточно глубокое понимание изученного материала. Если у студента отсутствуют необходимые теоретические знания; допущены ошибки в определении понятий, искажен их смысл, не решен кейс и практические задачи – такое решение практических заданий и кейсов не оценивается баллами.

2.	Современные инструменты маркетинга	Решение практических задач	20	20 баллов – изложение материала логично, грамотно, без ошибок; свободное владение профессиональной терминологией; умение высказывать и обосновать свои суждения; студент дает четкий, полный, правильный ответ на теоретические вопросы; студент организует связь теории с практикой 10 баллов – студент грамотно излагает материал; ориентируется в материале, владеет профессиональной терминологией, осознанно применяет теоретические знания для решения кейса и практических задач, но содержание и форма ответа имеют отдельные неточности; ответ правильный, полный, с незначительными неточностями или недостаточно полный 5 баллов – студент излагает материал неполно, непоследовательно, допускает неточности в определении понятий, в применении знаний для решения кейса и практических задач, не может доказательно обосновать свои суждения; обнаруживается недостаточно глубокое понимание изученного материала. Если у студента отсутствуют необходимые теоретические знания; допущены ошибки в определении понятий, искажен их смысл, не решен кейс и практические задачи – такое решение практических заданий и кейсов не оценивается баллами.
3.	Бизнес-аналитика	Решение практических задач	20	20 баллов – изложение материала логично, грамотно, без ошибок; свободное владение профессиональной терминологией; умение высказывать и обосновать свои суждения; студент дает четкий, полный, правильный ответ на теоретические вопросы; студент организует связь теории с практикой 10 баллов – студент грамотно излагает материал; ориентируется в материале, владеет профессиональной терминологией, осознанно применяет теоретические знания для решения кейса и практических задач, но содержание и форма ответа имеют отдельные неточности; ответ правильный, полный, с незначительными неточностями или недостаточно полный 5 балла – студент излагает материал неполно, непоследовательно, допускает неточности в определении понятий, в применении знаний для решения кейса и практических задач, не может доказательно обосновать свои суждения; обнаруживается недостаточно глубокое понимание изученного материала. Если у студента отсутствуют необходимые теоретические знания; допущены ошибки в определении понятий, искажен их смысл, не решен кейс и практические задачи – такое решение практических заданий и кейсов не оценивается баллами.

4.	Искусственный интеллект. Технологии виртуальной реальности в продвижении	Собеседование	40	Собеседование предполагает организацию беседы преподавателя со студентами по вопросам практического занятия с целью более обстоятельного выявления их знаний по определенному разделу, теме, проблеме и т.п. Все члены группы могут участвовать в обсуждении, добавлять информацию, дискутировать, задавать вопросы и т.д. Устный опрос может применяться в различных формах: фронтальный, индивидуальный, комбинированный. Основные качества устного ответа подлежащего оценке: - правильность ответа по содержанию; - полнота и глубина ответа; - сознательность ответа; - логика изложения материала; - рациональность использованных приемов и способов решения поставленной учебной задачи; - своевременность и эффективность использования наглядных пособий и технических средств при ответе; - использование дополнительного материала; - рациональность использования времени, отведенного на задание. 40-25 баллов – студент умеет сопоставить полученную при подготовке к практическому занятию информацию, сравнивать разные точки зрения на анализируемую проблему, уметь четко формулировать свои вопросы и отвечать на задаваемые ему вопросы, вести дискуссию с использованием экономической терминологии 24-10 балла - студент умеет применять полученную при подготовке к практическому занятию информацию, отвечать на большинство вопросов, вести дискуссию с использованием экономической терминологии. 9-1 балла – студент владеет теоретическим материалом по теме практического занятия, иногда затрудняется при ответе на вопросы, не умеет сформулировать свою точку зрения на обсуждаемую проблему Если студент не владеет проблематикой практического занятия, не может отвечать на вопросы, зачитывает ответ по напечатанному тексту – ответ баллами не оценивается.
		Тестирование(контрольный срез)	10	10 баллов – студент правильно отвечает на 75-100% вопросов в тесте; 7 баллов – студент правильно отвечает на 50-74% вопросов в тесте; 5 баллов – студент правильно отвечает на 25-50% вопросов в тесте. Менее 25% правильных ответов баллов не дает.
5.	Премиальные баллы		20	Дополнительные премиальные баллы могут быть начислены: - за проект, выполненный по заказу работодателя и реализованный на практике – 20 баллов; - постоянная активность во время практических занятий – 10 баллов; - полностью подготовленная к публикации статья по тематике в рамках дисциплины – 10 баллов; - участие с докладом во всероссийской олимпиаде по тематике изучаемой дисциплине – 20 баллов; - участие в выставке по тематике изучаемой дисциплины – 20 баллов; - публикация статьи по тематике изучаемой дисциплины в сборнике студенческих работ / материалах всероссийской конференции / журнале из перечня ВАК – 10 / 15 / 20
6.	Индивидуальные задания, с помощью которых можно набрать дополнительные баллы		70	Добор: студент может предоставить все задания текущего контроля и контрольные срезы

7.	Итого за семестр	100	

Итоговая оценка по зачету выставляется в 100-балльной шкале и в традиционной четырехбалльной шкале. Перевод 100-балльной рейтинговой оценки по дисциплине в традиционную четырехбалльную осуществляется следующим образом:

100-балльная система	Традиционная система
50 - 100 баллов	Зачтено
0 - 49 баллов	Не зачтено

4.2 Типовые оценочные средства текущего контроля

Решение практических задач

Тема 1. Облачные сервисы

Используя одну из платформ, облачного сервиса (сайт или/ и CRM) описать преимущества компании в бизнесе (на примере конкретной компании)

Тема 2. Современные инструменты маркетинга

1. Опишите возможности использования платформы Яндекс Дзен и ее современных инструментов для формирования лояльного клиента
2. Проведите оценку единой клиентской базы данных, созданную на основе облачных сервисов. Опишите преимущества для бизнеса при использовании платформы Mindbox для существенности связи с потребителем, включая единый профиль клиента, интеграция данных.
3. Покажите возможности использования в бизнесе единого профиля клиента, сбор, обработка и дедублирование данных, сегментации по различным критериям: по поведению, покупкам и личным данным. Разработка сценариев поведения потребителей: Welcome-цепочки, брошенные корзины, реактивация и другие
4. Определите пути и использованные инструменты при миграции аудитории из заблокированных сервисов в доступные)

Тема 3. Бизнес-аналитика

Используя данные, полученные с применением инструментов бизнес-аналитики: изучить компоненты анализа, включить результаты анализа в стратегию развития компании (на краткосрочный и долгосрочный период).

Собеседование

Тема 4. Искусственный интеллект. Технологии виртуальной реальности в продвижении

Вопросы собеседования

Опишите, опираясь на группы критериев возможности бизнеса при использовании анализа ИИ

По первой группе показателей включите традиционные финансовые показатели.

Вторая группа показателей: опишите внешнее окружение предприятия, его отношение с клиентами. Раскройте основные вопросы:

- § способность предприятия к удовлетворению клиента;
- § способность предприятия к удержанию клиента;
- § способность приобретения нового клиента;

- § доходность клиента;
- § объем рынка;
- § рыночная доля в целевом сегменте.

Третья группа, охарактеризуйте внутренние процессы предприятия:

- § инновационный процесс;
- § разработка продукта;
- § подготовка производства;
- § снабжение основными ресурсами;
- § изготовление;
- § сбыт;
- § послепродажное обслуживание;

Четвертая группа: опишите способность предприятия к обучению и росту, которая фокусируется в следующих факторах:

- § люди с их способностями, навыками и мотивацией;
- § информационные системы, позволяющие поставлять критическую информацию в режиме реального времени;
- § организационные процедуры, обеспечивающие взаимодействие между участниками процесса и определяющие систему принятия решения.

Тестирование

Тема 4. Искусственный интеллект. Технологии виртуальной реальности в продвижении

1. Сайт организации необходим (выберите все верные ответы):
   - **- как информационно-коммуникационная площадка для позиционирования бизнеса/ компании**
   - **- создания лояльной потребительской аудитории**
   - - для привлечения негативных отзывов конкурентов
   - **- как вывеска и офлайн магазина**

2. При использовании Битрикс 24 компания получит (выберите все верные ответы):
   - **- С Битрикс24 вы всегда на связи с коллегами**
   - **- Вы сможете работать из любой точки мира, где есть Интернет**
   - **- Быстрая реакция на поставленные задачи**
   - **- Возможность подключиться к обсуждениям**
   - **- Совместная работа с документами.**

3. Выберите не верный ответ
   - благодаря IP-телефонии, вы не пропустите ни одного звонка от клиента
   - есть возможность работы переадресации на мобильный телефон.
   - **IP-телефонии очень не защищена от взломов и утечки конфеденциальной информации**

4. Использование облачных сервисов позволяет (отметь все верные ответы)

- **Экономия рабочего времени**
- **возможность удаленного доступа – сотрудник всегда на связи**
- **простота коммуникаций - общение с коллегами через внутренний мессенджер, организация видеозвонков, обмен документами**
- **удобный поиск - вы легко найдете нужного сотрудника и быстро свяжетесь с ним**
- **автоматизация рутинных процессов - легко настраиваемые бизнес-процессы (оформление документов, оплаты счетов, заявлений и др.) позволят не тратить время на «бумажки»**

5. Преимущества Битрикс 24 (отметь все верные ответы)

6. Возможности использования облачных сервисов и платформ в деятельности компании(выберите верные):

· Отсутствие дополнительных вложений,

· После регистрации в Битрикс24 – и сразу можно начать работать!

· Отсутствие необходимости устанавливать дополнительное ПО,

· Нет необходимости нанимать дорогостоящих специалистов для внедрения,

· Минимальное обучение, чтобы освоить сервис.

· бесплатно для неограниченного количества сотрудников.

.

- **Возможности интеграции с с CMS, CRM, ERP,**
- **Возможность интеграции с кассами, BI, App, Wallet.**
- **Открытый API.**
- Отсутствие защиты конфиденциальных данных компании

7. Возможности использования платформ в маркетинговой деятельности компании(отметьте верные направления) :

- **Единый профиль клиента, сбор, обработка и дедублирование данных,**
- **сегментация по различным критериям : по поведению, покупкам и личным данным.**
- **Разработка сценариев поведения потребителей: Welcome-цепочки, брошенные корзины, реактивация и другие.**
- **Все перечисленное верно.**

8. Выберите показатели деятельности компании, используемые в аналитике на основе системы сбалансированных показателей

- **финансовые показатели.**
- **внешнее окружение предприятия, его отношение с клиентами.**
- **способность предприятия к обучению и росту**
- внешнее окружение предприятия, его отношение с конкурентами.

9. Система показателей «внешнее окружение предприятия, его отношение с клиентами» не включает:

- § способность предприятия к удовлетворению клиента;
- § способность предприятия к удержанию клиента;
- § способность приобретения нового клиента;
- § доходность клиента;
- § объем рынка;
- § рыночная доля в целевом сегменте.
- § снабжение основными ресурсами

10. Система показателей «внутренние процессы предприятия» не включает :

- § инновационный процесс;
- § разработка продукта;
- § доходность клиента
- § подготовка производства;
- § снабжение основными ресурсами;
- § изготовление;
- § сбыт;
- § послепродажное обслуживание

11. При описании способности предприятия к обучению и росту, не включают фактор:

- § люди с их способностями, навыками и мотивацией;
- § информационные системы, позволяющие поставлять критическую информацию в режиме реального времени;
- § организационные процедуры, обеспечивающие взаимодействие между участниками процесса и определяющие систему принятия решения
- § способность приобретения нового клиента;

12. Из приведенных показателей покажите только те, которые описывают внешнее окружение предприятия

- способность предприятия к удовлетворению клиента;
- способность предприятия к удержанию клиента;
- способность приобретения нового клиента;
- доходность клиента;
- **объем рынка;**
- **рыночная доля в целевом сегменте.**

13. Из приведенной группа показателей укажите те, которые описывают его отношение с клиентами.

- **способность приобретения нового клиента;**
- **доходность клиента;**
- § инновационный процесс;
- § разработка продукта;
- § подготовка производства;

- § послепродажное обслуживание

14. К характеристикам внутренних процессов предприятия не относят:

- **способность приобретения нового клиента;**
- § инновационный процесс;
- § разработка продукта;
- § подготовка производства;
- § снабжение основными ресурсами;
- § изготовление;
- § сбыт;
- § рыночная доля в целевом сегменте
- § послепродажное обслуживание

15. Выделите возможности онлайн сервисов при работе в клиентами

- **Единый профиль клиента**
- **Сбор, обработка и дедублирование данных**
- **Сегментация клиентского рынка**
- Возможность интеграции с CMS, CRM, ERP, кассами, BI, App, Wallet. Открытый API

16. По каким направлениям возможна сегментация клиентского рынка

- **По поведению, покупкам и брошенным корзинам, обобщенным личным данным**
- По личным данным и электронным адресам
- По личным данным и брошенным корзинам

4.3 Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме зачета

Типовые вопросы зачета (УК-6)

1. Предмет и метод
2. Облачные приложения для автоматизации работы бизнеса.

3. Облачные технологии:таск-менеджеры, CRM-системы, базы знаний, конструкторы сайтов, 1с и т.д. 4. Интернет-сервисы: облачный сервис Битрикс 24, Mindbox и др.

5. Безопасность облачных сервисов для совместной работы

6. Использование Битрикс 24(или любую на выбор студента) как единой ленты событий компаний для оперативной реакции сотрудников.

7. Использование Битрикс 24 (или любую на выбор студента)HR-инструментов.

8. Использование облачных технологий как мгновенных сообщения для быстрых коммуникаций, создание задач и отчетов для повышения исполнительской дисциплины, для формирования проектов и групп для тематических обсуждений.

8. Облачная система хранения данных Битрикс24. Диск для совместной работы над документами, календари для удобного планирования.

9. Битрикс 24 как CRM и облачная телефония для увеличения продаж и организации облачного колл-центра для бизнеса.

10. Сайт организации как информационно-коммуникационная площадка для позиционирования бизнеса/ компании в потребительской аудитории.

11. Рекламные технологии.

12. Современные технологии в маркетинговой деятельности бизнес-структур: Яндекс Дзен, Мессенджер-маркетинг, Контент-маркетинг, Пуш-уведомления, работа с блогерами-инфлюенсерами, использование чат-ботов в мессенджерах).

13. Mindbox как платформа автоматизации маркетинга. Возможности интеграции сайта и бэкофиса с CDP, сегментация клиентов по истории поведения, 21 триггер для 9 автоматических компаний по электронной почте и в пушах.

14. Единый профиль клиента, сбор, обработка и дедублирование данных, сегментация по различным критериям : по поведению, покупкам и личным данным.

15. Разработка сценариев поведения потребителей: Welcome-цепочки, брошенные корзины, реактивация и другие. 16. Возможности интеграции с с CMS, CRM, ERP, кассами, BI, App, Wallet. Открытый API.

17. Показатели отчетов Mindbox(или любой платформы, сервиса на выбор студента): Готовый набор отчетов и интеграция с BI-системами.

18. Миграция аудитории из заблокированных сервисов в доступные.

19. Бизнес-аналитика, ее роль в управлении, развитии и построении стратегии бизнеса.

20. Агрегирование больших данных и построение дашбордов с помощью современных систем бизнес-аналитики.

21. Системы бизнес-аналитики и группы критериев сбалансированной системы показателей.

22. Финансовые показатели на основе использования ИИ.

23. Показатели внешнего окружения предприятия, его отношение с клиентами из данных и аналитики ИИ.

24. Показатели внутренних процессы предприятия, способность предприятия к обучению и росту (на данных систем ИИ).

25. Технологии VR и AR в продвижении.

Типовые задания для зачета (УК-6)

Задание № 1. Используя одну из платформ, облачного сервиса (сайт или/ и CRM) описать преимущества компании в бизнесе (на примере конкретной компании)

Задание №2 Опишите возможности использования платформы Яндекс Дзен и ее современных инструментов для формирования лояльного клиента

Задание № 3 Проведите оценку единой клиентской базы данных, созданную на основе облачных сервисов. Опишите преимущества для бизнеса при использовании платформы Mindbox для существенности связи с потребителем, включая единый профиль клиента, интеграция данных.

Задание № 4. Покажите возможности использования в бизнесе единого профиля клиента, сбор, обработка и дедублирование данных, сегментации по различным критериям: по поведению, покупкам и личным данным.

Задание № 5. Разработка сценариев поведения потребителей: Welcome-цепочки, брошенные корзины, реактивация и другие

Задание № 6. Определите пути и использованные инструменты при миграции аудитории из заблокированных сервисов в доступные)

4.4. Шкала оценивания промежуточной аттестации

Оценка	Компетенции	Дескрипторы (уровни) – основные признаки освоения (показатели достижения результата)

«зачтено» (50 - 100 баллов)	УК-6	Знает требования, предъявляемые к новым бизнес-проектам с учетом современных информационных технологий в бизнесе, проводит отбор, структурирование модели аналитики с использованием различных интернет-инструментов и их применение для последующего прогнозирования трендов развития бизнеса. Умеет разрабатывать и создавать новые интернет-проекты на основе инноваций в сфере информационных технологий и технологии виртуальной реальности в продвижении, реализовывать проекты в сфере электронного бизнеса. Владеет навыками отбора факторов при построении коммуникации с потребительской аудиторией, выявляет потребности в создании новых моделей инновационного бизнеса, использования совершенствования процессов предприятия с помощью разработки и реализация проектов в сфере электронного бизнеса.
«не зачтено» (0 - 49 баллов)	УК-6	Демонстрирует неудовлетворительные знания в области требований, предъявляемых к новым бизнес-проектам с учетом современных информационных технологий в бизнесе, проводит отбор, структурирования модели аналитики с использованием различных интернет-инструментов и их применение для последующего прогнозирования трендов развития бизнеса. Не умеет разрабатывать и создавать новые интернет-проекты на основе инноваций в сфере информационных технологий и технологии виртуальной реальности в продвижении, реализовывать проекты в сфере электронного бизнеса. Не владеет навыками отбора факторов при построении коммуникации с потребительской аудиторией, не выявляет потребности в создании новых моделей инновационного бизнеса, использования совершенствования процессов предприятия с помощью разработки и реализация проектов в сфере электронного бизнеса.

5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

5.1 Методические указания по организации самостоятельной работы обучающихся:

Приступая к изучению дисциплины, в первую очередь обучающимся необходимо ознакомиться содержанием рабочей программы дисциплины (РПД), которая определяет содержание, объем, а также порядок изучения и преподавания учебной дисциплины, ее раздела, части.

Для самостоятельной работы важное значение имеют разделы «Объем и содержание дисциплины», «Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины» и «Материально-техническое обеспечение дисциплины, программное обеспечение, профессиональные базы данных и информационные справочные системы».

В разделе «Объем и содержание дисциплины» указываются все разделы и темы изучаемой дисциплины, а также виды занятий и планируемый объем в академических часах.

В разделе «Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины» указана рекомендуемая основная и дополнительная литература.

В разделе «Материально-техническое обеспечение дисциплины, программное обеспечение, профессиональные базы данных и информационные справочные системы» содержится перечень профессиональных баз данных и информационных справочных систем, необходимых для освоения дисциплины.

5.2 Рекомендации обучающимся по работе с теоретическими материалами по дисциплине

При изучении и проработке теоретического материала необходимо:

- просмотреть еще раз презентацию лекции в системе MOODLe, повторить законспектированный на лекционном занятии материал и дополнить его с учетом рекомендованной дополнительной литературы;

- при самостоятельном изучении теоретической темы сделать конспект, используя рекомендованные в РПД источники, профессиональные базы данных и информационные справочные системы:

- ответить на вопросы для самостоятельной работы, по теме представленные в пункте 3.2 РПД.

- при подготовке к текущему контролю использовать материалы фонда оценочных средств (ФОС).

5.3 Рекомендации по работе с научной и учебной литературой

Работа с основной и дополнительной литературой является главной формой самостоятельной работы и необходима при подготовке к устному опросу на семинарских занятиях, к дебатам, тестированию, экзамену. Она включает проработку лекционного материала и рекомендованных источников и литературы по тематике лекций.

Конспект лекции должен содержать реферативную запись основных вопросов лекции, в том числе с опорой на размещенные в системе MOODLe презентаци, основных источников и литературы по темам, выводы по каждому вопросу. Конспект может быть выполнен в рамках распечатки выдачи презентаций лекций или в отдельной тетради по предмету. Он должен быть аккуратным, хорошо читаемым, не содержать не относящуюся к теме информацию или рисунки.

Конспекты научной литературы при самостоятельной подготовке к занятиям должны содержать ответы на каждый поставленный в теме вопрос, иметь ссылку на источник информации с обязательным указанием автора, названия и года издания используемой научной литературы. Конспект может быть опорным (содержать лишь основные ключевые позиции), но при этом позволяющим дать полный ответ по вопросу, может быть подробным. Объем конспекта определяется самим студентом.

В процессе работы с основной и дополнительной литературой студент может:

- делать записи по ходу чтения в виде простого или развернутого плана (создавать перечень основных вопросов, рассмотренных в источнике);

- составлять тезисы (цитирование наиболее важных мест статьи или монографии, короткое изложение основных мыслей автора);

- готовить аннотации (краткое обобщение основных вопросов работы);

- создавать конспекты (развернутые тезисы).

5.4. Рекомендации по подготовке к отдельным заданиям текущего контроля

Собеседование предполагает организацию беседы преподавателя со студентами по вопросам практического занятия с целью более обстоятельного выявления их знаний по определенному разделу, теме, проблеме и т.п. Все члены группы могут участвовать в обсуждении, добавлять информацию, дискутировать, задавать вопросы и т.д.

Устный опрос может применяться в различных формах: фронтальный, индивидуальный, комбинированный. Основные качества устного ответа подлежащего оценке:

- правильность ответа по содержанию;

- полнота и глубина ответа;

- сознательность ответа;

- логика изложения материала;

- рациональность использованных приемов и способов решения поставленной учебной задачи;

- своевременность и эффективность использования наглядных пособий и технических средств при ответе;

- использование дополнительного материала;

- рациональность использования времени, отведенного на задание.

Устный опрос может сопровождаться презентацией, которая подготавливается по одному из вопросов практического занятия. При выступлении с презентацией необходимо обращать внимание на такие моменты как:

- содержание презентации: актуальность темы, полнота ее раскрытия, смысловое содержание, соответствие заявленной темы содержанию, соответствие методическим требованиям (цели. ссылки на ресурсы. соответствие содержания и литературы), практическая направленность, соответствие содержания заявленной форме, адекватность использования технических средств учебным задачам, последовательность и логичность презентуемого материала;

- оформление презентации: объем (оптимальное количество), дизайн (читаемость, наличие и соответствие графики и анимации, звуковое оформление, структурирование информации, соответствие заявленным требованиям), оригинальность оформления, эстетика, использование возможности программной среды, соответствие стандартам оформления;

- личностные качества: ораторские способности. соблюдение регламента, эмоциональность, умение ответить на вопросы, систематизированные, глубокие и полные знания по всем разделам программы:

- содержание выступления: логичность изложения материала, раскрытие темы, доступность изложения, эффективность применения средств ИКТ, способы и условия достижения результативности и эффективности для выполнения задач своей профессиональной или учебной деятельности, доказательность принимаемых решений, умение аргументировать свои заключения, выводы.

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

6.1 Основная литература:

1. Кугаевских А. В. Проектирование информационных систем. Системная и бизнес-аналитика : учебное пособие. - Новосибирск: Новосибирский государственный технический университет, 2018. - 256 с. - Текст : электронный // ЭБС «Университетская библиотека онлайн» [сайт]. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=573827

2. Каган О. Ф., Шульгина А. А. Информационные технологии в бизнесе : пособие. - Минск: БГУФК, 2023. - 155 с. - Текст : электронный // ЭБС "ЛАНЬ" [сайт]. - URL: https://e.lanbook.com/book/405005

3. Молоткова Н. В., Блюм М. А., Дюженкова Н. В., Радько О. Ю., Хазанова Д. Л., Яковлева М. Ю. Информационные технологии в бизнесе. - Тамбов: ТГТУ, 2019. - 100 с. - Текст : электронный // ЭБС "ЛАНЬ" [сайт]. - URL: https://e.lanbook.com/book/320120

6.2 Дополнительная литература:

1. Молоткова, Н. В., Блюм, М. А., Дюженкова, Н. В., Радько, О. Ю., Хазанова, Д. Л., Яковлева, М. Ю. Информационные технологии в бизнесе : учебное пособие. - 2025-09-30; Информационные технологии в бизнесе. - Тамбов: Тамбовский государственный технический университет, ЭБС АСВ, 2019. - 97 с. - Текст : электронный // IPR BOOKS [сайт]. - URL: http://www.iprbookshop.ru/99760.html

2. Лихтенштейн, В. Е., Росс, Г. В. Информационные технологии в бизнесе. Том 2. Применение системы Decision в решении прикладных экономических задач : учебное пособие. - 2028-01-26; Информационные технологии в бизнесе. Том 2. Применение системы Decision в решении прикла. - Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2018. - 420 с. - Текст : электронный // IPR BOOKS [сайт]. - URL: http://www.iprbookshop.ru/73872.html

3. Лихтенштейн, В. Е., Росс, Г. В. Информационные технологии в бизнесе. Том 1. Применение системы Decision в микро- и макроэкономике : учебное пособие. - 2028-01-26; Информационные технологии в бизнесе. Том 1. Применение системы Decision в микро- и макро. - Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2018. - 487 с. - Текст : электронный // IPR BOOKS [сайт]. - URL: http://www.iprbookshop.ru/73871.html

4. Трофимов В. В., Ильина О. П., Барабанова М. И., Кияев В. И., Трофимова Е. В. Информационные технологии в экономике и управлении : Учебник Для академического бакалавриата. - пер. и доп; 2-е изд.. - Москва: Юрайт, 2018. - 482 с. - Текст : электронный // ЭБС «ЮРАЙТ» [сайт]. - URL: https://urait.ru/bcode/412540

5. Жильцова О. Н., Артемьева О. А., Жильцов Д. А., Карпова С. В., Поляков В. А., Рожков И. В. Интернет-маркетинг : Учебник для вузов. - пер. и доп; 2-е изд.. - Москва: Юрайт, 2021. - 335 с. - Текст : электронный // ЭБС «ЮРАЙТ» [сайт]. - URL: https://urait.ru/bcode/468966

6. Жильцова О. Н., Артемьева О. А., Жильцов Д. А., Карпова С. В., Поляков В. А., Рожков И. В. Интернет-маркетинг : Учебник для вузов. - пер. и доп; 2-е изд.. - Москва: Юрайт, 2020. - 301 с. - Текст : электронный // ЭБС «ЮРАЙТ» [сайт]. - URL: https://urait.ru/bcode/450115

7. Руссо М., Феррари А. Подробное руководство по DAX: бизнес-аналитика с Microsoft Power BI, SQL Server Analysis Services и Excel : учебное пособие. - Москва: ДМК-пресс, 2021. - 776 с. - Текст : электронный // ЭБС «Консультант студента вуза и медвуза [сайт]. - URL: https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785970608593.html

8. Кугаевских, А. В. Проектирование информационных систем. Системная и бизнес-аналитика : учебное пособие. - 2025-02-05; Проектирование информационных систем. Системная и бизнес-аналитика. - Новосибирск: Новосибирский государственный технический университет, 2018. - 256 с. - Текст : электронный // IPR BOOKS [сайт]. - URL: http://www.iprbookshop.ru/91689.html

9. Гузуева Э. Р., Рахимов А. А. Электронный маркетинг: проблемы и возможности / Современные педагогические технологии профессионального образования : сборник статей : материалы конференций. - Москва: Директ-Медиа, 2019. - 4 с. - Текст : электронный // ЭБС «Университетская библиотека онлайн» [сайт]. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=571644

10. Акулич М. В. Интернет-маркетинг : учебник. - Москва: Дашков и К°, 2020. - 352 с. - Текст : электронный // ЭБС «Университетская библиотека онлайн» [сайт]. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=573342

11. Сафонова, Л. А., Смоловик, Г. Н., Королева, В. П. Интернет-маркетинг : учебное пособие. - 2025-01-21; Интернет-маркетинг. - Новосибирск: Сибирский государственный университет телекоммуникаций и информатики, 2019. - 80 с. - Текст : электронный // IPR BOOKS [сайт]. - URL: http://www.iprbookshop.ru/90586.html

6.3 Методические разработки:

1. Антонов Л. А. Информационные технологии в бизнесе : лабораторный практикум. - Сургут: СурГУ, 2024. - 40 с. - Текст : электронный // ЭБС "ЛАНЬ" [сайт]. - URL: https://e.lanbook.com/book/422288

6.4 Иные источники:

1. Сайт Тамбовского государственного университета http://tsutmb.ru - http://tsutmb.ru
2. Журнал «Справочник экономиста» - http://www.profiz.ru/se
3. Библиотека научной и учебной литературы - http://sbiblio.com
4. Журнал «Экономист» - http://www.economist.com.ru/
5. Университетская библиотека онлайн: электронно-библиотечная система - http://www.biblioclub.ru
6. elibrary.tsutmb.ru - https://elibrary.tsutmb.ru/

7. Материально-техническое обеспечение дисциплины, программное обеспечение, профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Для проведения занятий по дисциплине необходимо следующее материально-техническое обеспечение: учебные аудитории для проведения занятий лекционного и семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, помещения для самостоятельной работы.

Учебные аудитории и помещения для самостоятельной работы укомплектованы специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории.

Помещения для самостоятельной работы укомплектованы компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Университета.

Для проведения занятий лекционного типа используются наборы демонстрационного оборудования, обеспечивающие тематические иллюстрации (проектор, ноутбук, экран/ интерактивная доска).

Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение:

Электронный периодический справочник "Система ГАРАНТ"
Adobe Reader XI (11.0.08) - Russian Adobe Systems Incorporated 10.11.2014 187,00 MB 11.0.08
Microsoft Windows 10
Abby FineReader 10.0
Microsoft Office Enterprise 2007
Microsoft Office Профессиональный плюс 2007
7-Zip 9.20
Adobe Flash Player 32 PPAPI
Bussines Studio 2010
FAR 1.7
Fine reader 12 Professionals
Google Chrome
Kaspersky Endpoint Security 10 для Windows "Лаборатория Касперского" 25.07.2017 189,00 MB 10.2.5.3201

Профессиональные базы данных и информационные справочные системы:

1. Тамбовская областная универсальная научная библиотека им. А.С. Пушкина: официальный сайт. – URL: http://www.tambovlib.ru
2. Президентская библиотека имени Б.Н. Ельцина. – URL: https://www.prlib.ru
3. Университетская библиотека онлайн: электронно-библиотечная система. – URL: https://biblioclub.ru
4. Научная электронная библиотека eLIBRARY.ru. – URL: https://elibrary.ru
5. Электронный каталог Фундаментальной библиотеки ТГУ. – URL: https://www.tsutmb.ru/biblio/elektronnyij-katalog/
6. Справочная правовая система "Консультант плюс". – URL: http://www.consultant.ru
7. Юрайт: образовательная платформа, электронно-библиотечная система. – URL: https://urait.ru

Электронная информационно-образовательная среда

https://auth.tsutmb.ru/authorize?response_type=code&client_id=moodle&state=xyz

Взаимодействие преподавателя и студента в процессе обучения осуществляется посредством мультимедийных, гипертекстовых, сетевых, телекоммуникационных технологий, используемых в электронной информационно-образовательной среде университета.