

**Федеральное государственное бюджетное образовательное  
учреждение высшего образования  
«РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА  
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ  
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»**

Факультет «Высшая школа корпоративного управления»  
(наименование факультета)

Кафедра международной коммерции  
(наименование кафедры)

УТВЕРЖДЕНО

Декан ВШКУ

Календжян С.О.

Электронная подпись

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

Б1.В.ДВ.05.02 «Цифровые формы и методы продаж»  
(индекс, наименование дисциплины в соответствии с учебным планом)

38.03.06 Торговое дело  
(код, наименование направления подготовки)

«Цифровизация бизнеса и электронная торговля»  
(профиль)

Бакалавр  
(квалификация)

Очная  
(форма обучения)

Год набора – 2021

Москва, 2020 г.

**Автор–составитель:**

X5 Retail Group, Бренд-специалист управления СТМ  
(ученая степень и(или) ученое звание, должность)

Крупницкая М.В.  
(Ф.И.О.)

Заведующий кафедрой

международной коммерции д.э.н., профессор  
(наименование кафедры) (ученая степень и(или) ученое звание )

Саламатов В.Ю.  
(Ф.И.О.)

## СОДЕРЖАНИЕ

1.Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.....	4
2.Объем и место дисциплины в структуре образовательной программы .....	5
3.Содержание и структура дисциплины. ....	6
4.Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и оценочные материалы промежуточной аттестации по дисциплине .....	7
5.Методические материалы для освоения дисциплины.....	15
6.Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" .....	16
6.1. Основная литература .....	16
6.2. Дополнительная литература .....	17
6.3. Нормативные правовые документы и иная правовая информация .....	17
6.4. Интернет-ресурсы .....	17
6.5. Иные источники .....	17
7. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы .....	18

**1.Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы**

1.1. Дисциплина Б1.В.ДВ.05.02 «Цифровые формы и методы продаж» обеспечивает овладение следующими компетенциями с учетом этапов:

Код компетенции	Наименование компетенции	Код компонента компетенции	Наименование компонента компетенции
ПКс ОС-1	Способен к организации логистической деятельности по перевозке грузов в цепи поставок	ПКс ОС-1.1	Осуществляет составление графиков грузопотоков, определение способов доставки, вида транспорта, организацию планирования услуг, этапов, сроков доставки, формирование пакета документов для отправки груза и контроль поступления информации о прибытии груза
		ПКс ОС-1.2	Осуществляет организацию работы с подрядчиками на рынке транспортных услуг
ПКс ОС-2	Способен к управлению реализацией стратегии интернет-продвижения	ПКс ОС-2.1	Осуществляет проведение работ по реализации стратегии продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"
		ПКс ОС-2.2	Согласует с заказчиком показатели эффективности и бюджета кампании по продвижению в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет". Осуществляет организацию и проведение электронных рассылок
ПКс ОС-4	Способен осуществлять управление (менеджмент) информационными ресурсами	ПКс ОС-4.1	Организует работу по созданию и редактированию контента сайта, ведет контроль за его наполнением, вносит локальные изменения структуры сайта
		ПКс ОС-4.2	Проводит анализ информационных потребностей посетителей сайта и формирует отчетность по сайту
		ПКс ОС-4.3	Осуществляет поддержку процессов модернизации и продвижения сайта

1.2. В результате освоения дисциплины Б1.В.ДВ.05.02 «Цифровые формы и методы продаж» у студентов должны быть сформированы:

ОТФ/ТФ (при наличии профстандарта)/ профессиональные действия	Код компонента компетенции	Результаты обучения
ПС-40.049 В/01.6 Организация логистической деятельности по	ПКс ОС-1.1	<b>на уровне знаний:</b> Основы логистики и управления цепями поставок Цели компании, распределение обязанностей в подразделении

перевозке грузов в цепи поставок		<p>Корпоративные информационные системы          Методология организации перевозок грузов в цепи поставок          Нормативные правовые акты, регламентирующие перевозки          Особенности перевозки специальных, опасных, негабаритных грузов различными видами транспорта          Правила перевозки грузов по видам транспорта          Правила и порядок оформления транспортно-сопроводительных, транспортно-экспедиционных документов</p> <p><b>на уровне умений:</b>          Анализировать информацию и оперативно формировать отчеты о результатах перевозки          Анализировать и проверять документы на соответствие правилам и порядку оформления транспортно-сопроводительных, транспортно-экспедиционных, страховых и претензионных документов, договоров, соглашений, контрактов</p> <p><b>на уровне навыков:</b>          Составление графиков грузопотоков, определение способов доставки, вида транспорта          Организация планирования услуг, этапов, сроков доставки          Организация формирования пакета документов для отправки груза          Контроль поступления информации о прибытии груза</p>
ПС-40.049 В/02.6 Организация работы с подрядчиками на рынке транспортных услуг	ПКс ОС-1.2	<p><b>на уровне знаний:</b>          Принципы прогнозирования и планирования в логистике          Порядок разработки договоров, соглашений, контрактов          Нормативные документы по организации конкурсных процедур          Основные компании-партнеры, их руководство и непосредственные исполнители          Нормативные документы организаций-перевозчиков          Профессиональные термины на иностранном языке (INCOTERMS, EDI)          Порядок оказания логистической услуги          Основы корпоративного документооборота</p> <p><b>на уровне умений:</b>          Оперативно проводить анализ рынка подрядчиков в условиях недостаточности информации          Вести переговоры с подрядчиками в условиях дефицита времени          Проводить конкурсные процедуры          Владеть иностранным языком на уровне, необходимом для компетентного решения производственных задач</p> <p><b>на уровне навыков:</b>          Мониторинг рынка подрядчиков          Проведение конкурсов по выбору подрядчиков          Договорная работа с подрядчиками          Контроль качества оказания услуг подрядчиком          Определение списка необходимых услуг на транспортном рынке          Выбор подрядчика на основе критериального анализа          Заключение договоров с подрядчиками - транспортно-экспедиционными организациями</p>
ПС-06.043 J/01.6 Проведение работ по реализации стратегии продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"	ПКс ОС-2.1	<p><b>на уровне знаний:</b>          Особенности оптимизации веб-сайта под требования поисковых машин          Особенности функционирования современных рекламных контекстно-медийных систем          Особенности функционирования современных медийных площадок          Особенности функционирования социальных медиа</p>

		<p>Основы гипертекстовой разметки</p> <p>Основы функционирования основных систем управления веб-сайтами</p> <p><b>на уровне умений:</b></p> <p>Распределять работы и выделять ресурсы по реализации стратегии продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"</p> <p>Взаимодействовать с участниками работ по реализации стратегии продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"</p> <p>Проверять результаты выполнения работ по реализации стратегии продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" и контролировать их соответствие выданному заданию</p> <p><b>на уровне навыков:</b></p> <p>Составление технических заданий на установку кодов счетчиков веб-аналитики на веб-сайт</p> <p>Составление заданий специалистам на реализацию стратегии продвижения</p> <p>Контроль реализации стратегии специалистами</p> <p>Контроль показателей эффективности продвижения, согласованных с заказчиком</p>
<p>ПС-06.043</p> <p>I/02.6</p> <p>Согласование с заказчиком показателей эффективности и бюджета кампании по продвижению в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"</p>	ПКс ОС-2.2	<p><b>на уровне знаний:</b></p> <p>Принципы и методы проведения деловых переговоров</p> <p>Основы эффективной коммуникации</p> <p>Современные правила и стандарты составления технической документации</p> <p><b>на уровне умений:</b></p> <p>Обосновывать свою точку зрения</p> <p>Проводить переговоры</p> <p>Составлять аналитические записки</p> <p>Использовать профессиональные системы, программы и сервисы для формирования бюджета</p> <p><b>на уровне навыков:</b></p> <p>Согласование показателей эффективности и стратегии продвижения с заказчиком</p> <p>Формирование бюджета на продвижение в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"</p> <p>Распределение бюджета на продвижение в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" между различными каналами продвижения</p>
<p>ПС-06.013</p> <p>C/01.6</p> <p>Организация работ по созданию и редактированию контента</p>	ПКс ОС-4.1	<p><b>на уровне знаний:</b></p> <p>Основные принципы и технологии управления проектами</p> <p>Содержание и методы решения задач по созданию и редактированию контента</p> <p>Основы менеджмента</p> <p><b>на уровне умений:</b></p> <p>Составлять планы работы, оценивать их содержание и трудоемкость выполнения в зависимости от квалификации</p> <p>Работать с большими объемами информации</p> <p>Вести документацию по проектам и работам</p> <p><b>на уровне навыков:</b></p> <p>Планирование работ по наполнению сайта</p> <p>Подготовка заданий для исполнителей</p> <p>Распределение работы по созданию и редактированию контента</p> <p>Координация работы по созданию и редактированию контента</p> <p>Мониторинг и оценка результатов выполнения работ, формулирование замечаний</p> <p>Документирование сведений о процессах и результатах выполнения работ различными исполнителями</p>

ПС-06.013 С/05.6 Анализ информационных потребностей посетителей сайта	ПКс ОС-4.2	<p><b>на уровне знаний:</b>          Терминология и ключевые параметры веб-статистики          Основные принципы и методы сбора статистики посещаемости веб-сайтов          Популярные сервисы для сбора веб-статистики</p> <p><b>на уровне умений:</b>          Анализировать структурированную и неструктурированную информацию          Работать с большими объемами информации          Владеть популярными сервисами для оценки посещаемости и характеристик аудитории сайта          Владеть функциями CMS и социальных сетей для оценки посещаемости</p> <p><b>на уровне навыков:</b>          Общий анализ посещаемости сайта          Выявление наиболее популярных страниц          Определение обобщенных характеристик аудитории сайта          Анализ оценки, замечаний, жалоб и предложений посетителей сайта          Оценка эффективности работы сайта на основе имеющихся данных          Выработка решения (рекомендации) по наполнению сайта контентом</p>
ПС-06.013 С/07.6 Поддержка процессов модернизации и продвижения сайта	ПКс ОС-4.3	<p><b>на уровне знаний:</b>          Основные процессы и методы разработки веб-сайтов          Основные понятия и методы поисковой оптимизации</p> <p><b>на уровне умений:</b>          Формулировать требования к структуре и сервисам веб-сайта          Моделировать (описывать) бизнес-процессы          Тестировать функциональность сайта</p> <p><b>на уровне навыков:</b>          Внутренняя поисковая оптимизация информационных ресурсов          Формирование предложений по развитию сайта          Поддержание процессов проектирования сайта и анализа требований пользователей, бизнес-требований, существующей структуры и содержания веб-сайта          Поддержание процессов разработки и тестирования новой функциональности веб-сайта, систем управления контентом          Поддержание процессов опытной эксплуатации веб-сайта</p>

## 2. Объем и место дисциплины в структуре ОП ВО

Дисциплина Б1.В.ДВ.05.02 «Цифровые формы и методы продаж» в соответствии с учебным планом направления подготовки 38.03.06 «Торговое дело», профиль «Цифровизация бизнеса и электронная торговля» изучается в 4-м семестре на 2-м курсе в качестве дисциплины по выбору. Дисциплина реализуется с применением дистанционных образовательных технологий (далее - ДОТ).

Дисциплина Б1.В.ДВ.05.02 «Цифровые формы и методы продаж» опирается на материал, изученный в рамках следующих дисциплин: Б1.Б.09 «Экономика организации» (2 курс 3 семестр), Б1.Б.13 «Коммерческая деятельность» (2 курс 3 семестр) и др.

Дисциплина Б1.В.ДВ.05.02 «Цифровые формы и методы продаж» является опорой для изучения дисциплин: Б1.В.09 «Цифровые финансы организации» (3 курс 5 семестр), Б1.В.17 «Электронная коммерция (4 курс 7 семестр) и др.

Общая трудоемкость дисциплины 2 зачетных единицы (72/54) час.

По дисциплине Б1.В.ДВ.05.02 «Цифровые формы и методы продаж» выделяется (академический час./астрономич.час.):

на контактную работу с преподавателем выделяется 32/24 час, в том числе:

- лекции – 16/12

- практические занятия – 16/12

на самостоятельную работу обучающихся – 40/31.

Форма промежуточной аттестации – зачет.

### Регламент распределения видов работ по дисциплине с ДОТ

Данная дисциплина реализуется с применением дистанционных образовательных технологий (ДОТ). Распределение видов учебной работы, форматов текущего контроля представлены в таблице:

Вид учебной работы	Формат проведения
Практические занятия	Частично с применением ДОТ
Самостоятельная работа	Частично с применением ДОТ
Промежуточная аттестация	Частично с применением ДОТ
Формы текущего контроля	Формат проведения
эссе, диспут, сквозное практическое задание	Частично с применением ДОТ. Возможно использование системы дистанционного обучения (СДО)

Доступ к системе дистанционных образовательных осуществляется каждым обучающимся самостоятельно с любого устройства на портале: <https://lms.ranepa.ru> (для дисциплин, реализуемых согласно Приложению к договору о сетевой форме реализации РАНХиГС) и <https://distanty.ru>. Пароль и логин к личному кабинету / профилю предоставляется студенту в деканате. Все формы текущего контроля, проводимые в системе дистанционного обучения, оцениваются в системе дистанционного обучения. Доступ к методическим материалам предоставляется в течение всего семестра. Доступ к каждому виду работ и количество попыток на выполнение задания предоставляется на ограниченное время согласно регламенту дисциплины, опубликованному в СДО. Преподаватель оценивает выполненные обучающимся работы после окончания срока выполнения.

### 3.Содержание и структура дисциплины

#### Структура дисциплины

#### Очная форма обучения

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Объем дисциплины, час./астрономич.час.						Форма текущего контроля успеваемости ** , промежуточной аттестации
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий				СР/Д ОТ	
			Л/ДОТ *	ЛР	ПЗ/Д ОТ	КС Р		
Тема 1	Интернет-магазины	10	2/2		2/2		6/6	Д
Тема 2	Интернет-аукционы	10	2/2		2/2		6/6	СПЗ
Тема 3	Торговые интернет-площадки	10	2/2		2/2		6/6	СПЗ
Тема 4	Сервисы коллективных покупок	10	2/2		2/2		6/6	СПЗ
Тема 5	Шоурумы	12	2		4		6	СПЗ
Тема 6	Перспективные формы продаж	12	4		2		6	СПЗ
Тема 7	Методы продаж	8	2		2		4	Э
Промежуточная аттестация								Зачет



№ п/п	Наименование тем	Объем дисциплины, час./астрономич.час.					Форма текущего
Всего:		72/54	16/12 <sup>I</sup>		16/12		40/31

Примечание:

\*В данной РПД описано содержание лекционного и практического курса в СД

\*\*Формы текущего контроля: Э-эссе, Д-диспут, СПЗ-сквозное практическое задание

### Содержание дисциплины

#### Тема 1. Интернет-магазины

Интернет-витрины. Самостоятельные интернет-магазины. Интегрированные интернет-магазины.

#### Тема 2. Интернет-аукционы

Скандинавские интернет-аукционы. Обратные интернет-аукционы. Классические интернет-аукционы.

#### Тема 3. Торговые интернет-площадки

Выросшие из интернет-магазинов. Выросшие из интернет-аукционов. Независимые торговые площадки. Зависимые торговые площадки.

#### Тема 4. Сервисы коллективных покупок

Стандартная скидка. Купонная скидка.

#### Тема 5. Шоурумы

Псевдо-шоурумы. Классические шоурумы. Оптовые шоурумы.

#### Тема 6. Перспективные формы продаж

Веб-киоски. Интерактивное телевидение.

#### Тема 7. Методы продаж

СПИН-продажи. NEAT-продажи. Концептуальные продажи. SNAP-продажи. Challenger Sale. Система Сэндлера. CustomerCentric Selling. MEDDIC.

### 4.Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и оценочные средства промежуточной аттестации по дисциплине

#### 4.1. Формы и методы текущего контроля успеваемости обучающегося и промежуточной аттестации.

4.1.1. В ходе реализации дисциплины Б1.В.ДВ.05.02 «Цифровые формы и методы продаж» используются следующие методы текущего контроля успеваемости обучающихся:

Тема (раздел)	Методы текущего контроля успеваемости
Интернет-магазины	Диспут
Интернет-аукционы	Сквозное практическое задание
Торговые интернет-площадки	Сквозное практическое задание
Сервисы коллективных покупок	Сквозное практическое задание
Шоурумы	Сквозное практическое задание
Перспективные формы продаж	Сквозное практическое задание
Методы продаж	Эссе

– при занятиях самостоятельной работой: самостоятельная работа обучающихся является одной из форм самообразования, роль преподавателя при этом заключается в оказании консультативной и направляющей помощи обучающемуся с применением ДОТ в СДО.

**4.1.2. Промежуточная аттестация проводится с применением следующих методов (средств):** зачет в виде письменного опроса с разбором типовых ситуаций с применением ДОТ в СДО.

## **4.2. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся.**

### **Темы эссе**

1. Интернет - магазин с точки зрения полноты реализации его торговых функций.
2. Основные структурные разделы сайта магазина.
3. В самом общем виде на web сайте «виртуального магазина» должны быть...
4. Основные требования к характеристикам электронного магазина.
5. Оценка качества спроектированного электронного магазина.
6. Самые популярные интернет-аукционы.
7. Самые популярные российские интернет-аукционы.

### **Примеры вопросов для диспута**

1. Чем можно пожертвовать ради привлечения новых клиентов?
2. Как организовать и провести акцию?
3. Сущность рынка купонных (скидочных) сервисов, основные тенденции и показатели.
4. Анализ игроков и регионального рынка сайтов коллективных покупок.
5. Недостатки сайтов коллективных покупок.
6. Плюсы сайтов коллективных покупок. Что востребовано? Кто выигрывает?
7. Положительные факторы интернет-аукционов, шоурумов и торговых интернет-площадок.
8. Как изменить отношение клиента к покупке?
9. Что не нужно делать при продажах?

### **Сквозное практическое задание**

Практическое задание выполняется на протяжении нескольких практических занятий и как домашнее задание.

Основной целью выполнения практической работы ««Разработка проекта кампании контекстной рекламы в системах Яндекс.Директ и Google Adwords» является углубление и закрепление на практике теоретических знаний в области продвижения продукции на рынке с помощью возможностей Интернет-рекламы и технологий электронной коммерции. Выполняемая студентами практическая работа подразумевает решение в реальных рыночных условиях комплекса маркетинговых задач базового предприятия, а именно: изучение деятельности предприятия и его рынка, анализа рынка, исследования конкурентов, аудита сайта, географического и временного таргетинга, составления рекламных сообщений (копирайтинга), бюджетирования рекламной кампании и др.

1. Порядок выполнения практической работы:

1. Подготовительный этап.

- 1.1. Выбор базового предприятия.
- 1.2. Обзор деятельности предприятия (его история, бренд/бренды, продукция, оргструктура, миссия, стратегические цели, способы продвижения продукции).
- 1.3. Информационный аудит сайта базового предприятия.
- 1.4. Определение трех направлений деятельности и/или продуктов для разработки рекламных объявлений.
- 1.5. Определение трех конкурентов, их обзор и анализ сайтов.
2. Разработка проекта рекламной кампании.
  - 2.1. Размещение контактной информации.
  - 2.2. Выбор условий таргетинга.
  - 2.3. Подбор поисковых запросов (для объявлений № 1,2,3).
  - 2.4. Составление заголовка и текста объявления, указание ссылки на сайт (для объявлений № 1,2,3).
  - 2.5. Определение типа размещения объявления и назначение стоимости клика по выбранным поисковым запросам (для объявлений №1,2,3).
  - 2.6. Составление бюджета рекламной кампании по 3 объявлениям с последующей его оптимизацией (сокращением).
3. Представление результатов практической работы.
  - 3.1. Отправка разработанной рекламной кампании на модерацию в Яндекс.Директ и получение положительного результата проверки. При необходимости корректировка рекламной кампании.
  - 3.2. Подготовка печатного отчета и презентации о проведенной работе в PowerPoint. Подготовка рецензии на лабораторную работу одного из слушателей.
  - 3.3. Представление разработанной рекламной кампании с использованием мультимедийного оборудования.
  - 3.4. Защита разработанной рекламной кампании в ходе дискуссии с преподавателем и другими студентами. Ответы на замечания и вопросы аудитории.

#### 4.3. Оценочные материалы для промежуточной аттестации

##### 4.3.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы. Показатели и критерии оценивания компетенций на различных этапах их формирования

Код компетенции	Наименование компетенции	Код компонента компетенции	Наименование компонента компетенции
ПКс ОС-1	Способен к организации логистической деятельности по перевозке грузов в цепи поставок	ПКс ОС-1.1	Осуществляет составление графиков грузопотоков, определение способов доставки, вида транспорта, организацию планирования услуг, этапов, сроков доставки, формирование пакета документов для отправки груза и контроль поступления информации о прибытии груза
		ПКс ОС-1.2	Осуществляет организацию работы с подрядчиками на рынке транспортных услуг
ПКс ОС-2	Способен к управлению реализацией стратегии интернет-продвижения	ПКс ОС-2.1	Осуществляет проведение работ по реализации стратегии продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"
		ПКс ОС-2.2	Согласует с заказчиком

			показатели эффективности и бюджета кампании по продвижению в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет". Осуществляет организацию и проведение электронных рассылок
ПКс ОС-4	Способен осуществлять управление (менеджмент) информационными ресурсами	ПКс ОС-4.1	Организует работу по созданию и редактированию контента сайта, ведет контроль за его наполнением, вносит локальные изменения структуры сайта
		ПКс ОС-4.2	Проводит анализ информационных потребностей посетителей сайта и формирует отчетность по сайту
		ПКс ОС-4.3	Осуществляет поддержку процессов модернизации и продвижения сайта

<b>Компонент компетенции</b>	<b>Индикатор оценивания</b> <i>Что делает обучающийся (какие действия способен выполнить), подтверждая освоение компетенции</i>	<b>Критерий оценивания</b> <i>Как (с каким качеством) выполняется действие. Соответствует оценке «отлично» в шкале оценивания в РПД</i>
ПКс ОС-1.1	Анализировать информацию и формировать отчеты о результатах перевозки Оформлять транспортно-сопроводительные, транспортно-экспедиционные, договора, соглашения, контракты Составлять график грузопотоков, определять способы доставки, вид транспорта Организация формирования пакета документов для отправки груза Контроль поступления информации о прибытии груза	Самостоятельно анализировать информацию и оперативно формировать отчеты о результатах перевозки Оформлять транспортно-сопроводительные, транспортно-экспедиционные, договора, соглашения, контракты в соответствии правил и порядка Организация планирования услуг, этапов, сроков доставки Самостоятельно производить контроль поступления информации о прибытии груза
ПКс ОС-1.2	Проводит мониторинг рынка подрядчиков и выбор подрядчика на основе анализа Организация работы с подрядчиками	Самостоятельно проводит мониторинг рынка подрядчиков, проведение конкурса и анализа при выборе подрядчика Организация комплекса мероприятий для работы с подрядчиками
ПКс ОС-2.1	Составление технических заданий и проведение работ по реализации стратегии продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"	Способен самостоятельно осуществлять комплекс мероприятий по реализации стратегии продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"
ПКс ОС-2.2	Согласование показателей эффективности и стратегии продвижения с использованием профессиональных систем, программы и сервисы для формирования бюджета Распределение бюджета на продвижение в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"	Самостоятельно осуществляет согласование показателей эффективности и стратегии продвижения с заказчиком Формирование и распределение бюджета на продвижение в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" между различными каналами продвижения
ПКс ОС-4.1	Организует планирование, распределение и координацию работы	Самостоятельно осуществляет работу по созданию и редактированию контента

	по созданию и редактированию контента Способен вносить локальные изменения в структуру сайта Организует работу по наполнению сайта	сайта, ведет контроль за его наполнением Самостоятельно вносит локальные изменения структуры сайта
ПКс ОС-4.2	Способен оценивать и анализировать эффективности работы сайта на основе имеющихся данных Составляет отчет на основе анализа сайта и аудитории сайта	Проводит анализ информационных потребностей посетителей сайта и формирует отчетность по сайту
ПКс ОС-4.3	Поддержание процессов проектирования сайта, процессов разработки и тестирования новой функциональности веб-сайта, процессов опытной эксплуатации веб-сайта	Способен самостоятельно проводить поддержку процессов продвижения сайта и его модернизации

#### 4.3.2. Типовые оценочные средства

##### Вопросы к промежуточной аттестации

При ответе на вопрос

приведите конкретные примеры:

1. Кому подходят активные продажи?
2. Методы эффективных продаж.
3. Какие продажи выгодней?
4. Способы урегулирования конфликтных ситуаций.
5. Послепродажное обслуживание и формирование лояльности потребителей.
6. Этапы совершения покупки.
7. Техника задавания вопросов SPIN.
8. Какие задачи ставит перед собой торговая площадка?
9. Что влияет на спрос интернет-магазина?
10. Что такое электронный киоск?
11. Расскажите о структуре интернет-магазина. Перечислите его основные возможные отделы.
12. Почему название веб-сайта интернет-магазина должно быть таким, чтобы его можно было бы легко запомнить и произнести?
13. Что такое CMS и для чего эта система используется в интернет- магазинах?
14. Чему должен следовать участник торгов?

#### Шкала 1. Оценка сформированности отдельных элементов компетенций

Обозначения		Формулировка требований		
и ф р.	Оценка	к степени сформированности компетенции		
		Знать	Уметь	Владеть
	Не зачтено	Отсутствие знаний	Отсутствие умений	Отсутствие навыков
	Не зачтено	Фрагментарные знания	Частично освоенное умение	Фрагментарное применение

	Зачтено	Общие, но не структурированные знания	В целом успешное, но не систематически осуществляемое умение	В целом успешное, но не систематическое применение
	Зачтено	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания	В целом успешное, но содержащие отдельные пробелы умение	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы применение навыков
	Зачтено	Сформированные систематические знания	Сформированное умение	Успешное и систематическое применение навыков

**Шкала 2. Комплексная оценка сформированности знаний, умений и владений**

Оценка	Результаты обучения
«Зачтено»	<p>Оценка «отлично» выставляется студенту, если он:</p> <p><b>На уровне знаний:</b></p> <p>Понятийный аппарат в области маркетинговых составляющих инноваций, инновационных товаров (услуг), нематериальных активов (брендов).</p> <p>Инструменты бренд-менеджмента.</p> <p>Методы изучения внутреннего и внешнего рынка, его потенциала и тенденций развития.</p> <p>Процедуры тестирования товаров (услуг), нематериальных активов (брендов).</p> <p>Методы использования прикладных офисных программ для выполнения статистических расчетов.</p> <p>Методы использования прикладных офисных программ для сбора и обработки маркетинговой информации.</p> <p>Нормативные правовые акты, регулирующие маркетинговую деятельность.</p> <p><b>На уровне умений:</b></p> <p>Определяет конкурентоспособный ассортимент товаров и услуг организации.</p> <p>Проводит тестирование инновационных товаров (услуг, брендов).</p> <p>Создает нематериальные активы (бренды) и внедряет их на рынок.</p> <p>Проводит оценку стоимости брендов организации.</p> <p>Улучшает бизнес-процессы организации в сфере управления брендами.</p> <p>Использует инструменты проектного управления успешными брендами.</p> <p><b>на уровне навыков:</b></p>

	<p>Разрабатывает меры по внедрению инновационных товаров (услуг).</p> <p>Создает нематериальных активов (брендов) в организации и управление ими.</p> <p>Разрабатывает и реализовывает комплексы мероприятий по привлечению новых потребителей товаров (услуг).</p> <p>Тестирует инновационные товары (услуги) при их внедрении на российский и международный рынки.</p> <p>Реализует и совершенствует ассортиментную политику организации.</p> <p>Проводит коммуникационные (рекламных) кампаний в области товаров (услуг, брендов).</p> <p>Разрабатывает технические задания на созданию фирменного стиля организации, ее бренда.</p> <p>Реализует программы повышения потребительской лояльности к товарам (услугам, брендам) организации.</p> <p>Подготавливает рекомендаций для принятия маркетинговых решений в отношении товаров (услуг, брендов).</p>
«Не зачтено»	<p>– Оценка «не зачтено» выставляется студенту, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические работы. Как правило, оценка «неудовлетворительно» ставится студентам, которые не могут продолжить обучение без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине.</p> <p>– Учебные достижения в семестровый период и результаты рубежного контроля демонстрируют невысокую степень овладения программным материалом по минимальной планке.</p>

Занятия по дисциплине «Цифровые формы и методы продаж» представлены следующими видами работы: лекции, практические занятия, а также самостоятельной работой студентов.

На практических занятиях студенты выполняют задания, связанные с расчетом основных показателей, с обсуждением проблемных вопросов и вырабатывают свое мнение по поводу решения основных вопросов в сфере цифровых продаж.

В рамках самостоятельной работы студенты готовятся по вопросам, готовятся к практическим занятиям, осуществляют подготовку к зачету.

Текущая аттестация по дисциплине «Цифровые формы и методы продаж» проводится в форме диспута, эссе и контрольных мероприятий по оцениванию фактических результатов обучения студентов и осуществляется ведущим преподавателем.

Объектами оценивания выступают:

- ☐ учебная дисциплина (активность на занятиях, своевременность выполнения различных видов заданий, посещаемость всех видов занятий по аттестуемой дисциплине);
- ☐ степень усвоения теоретических знаний;
- ☐ уровень овладения практическими умениями и навыками по всем видам учебной работы;
- ☐ результаты самостоятельной работы.

Активность студента на занятиях оценивается по его выступлениям на практических занятиях.

**Оценивание работы студента на практических занятиях** осуществляется по следующим критериям:

– «Отлично» – активное участие в обсуждении проблем каждого семинара, самостоятельность ответов, свободное владение материалом, полные и аргументированные ответы на вопросы семинара, участие в дискуссиях, твёрдое знание лекционного материала, обязательной и рекомендованной дополнительной литературы, регулярная посещаемость занятий.

– «Хорошо» – недостаточно полное раскрытие некоторых вопросов темы, незначительные ошибки в формулировке категорий и понятий, меньшая активность на семинарах, неполное знание дополнительной литературы, хорошая посещаемость.

– «Удовлетворительно» – ответы на семинарах отражают в целом понимание темы, знание содержания основных категорий и понятий, знакомство с лекционным материалом и рекомендованной основной литературой, недостаточная активность на занятиях, оставляющая желать лучшего посещаемость.

– «Неудовлетворительно» – пассивность на семинарах, частая неготовность при ответах на вопросы, плохая посещаемость, отсутствие качеств, указанных выше, для получения более высоких оценок.

Кроме того, оценивание студента проводится на контрольной неделе в соответствии с распоряжением проректора по учебной работе. Оценивание студента на контрольной неделе проводится преподавателем независимо от наличия или отсутствия студента (по уважительной или неуважительной причине) на занятии. Оценка носит комплексный характер и учитывает достижения студента по основным компонентам учебного процесса за текущий период.

Оценивание студента на занятиях осуществляется с использованием балльно-рейтинговой системы в соответствии с технологической картой дисциплины. Оценивание студента на контрольной неделе также осуществляется по балльно-рейтинговой системе с выставлением оценок в ведомости и указанием количества пропущенных занятий.

Студент допускается к промежуточной аттестации по дисциплине в случае выполнения им всех заданий и мероприятий, предусмотренных программой дисциплины (по формам текущего контроля). В случае наличия учебной задолженности студент отрабатывает пропущенные занятия в соответствии с требованиями. Оценка студента носит комплексный характер, является балльной и определяется его:

- ответом на зачете;
- учебными достижениями в семестровый период.

Написание эссе студентами по заранее заданным темам. Написание эссе способствует формированию умения применять основные методики анализа информации, синтеза, а также студенты учатся строить собственные умозаключения и выводы на основе проанализированной информации. В ходе написания эссе студенты учатся последовательно и логично излагать собственные мысли.

Объем эссе не должен быть менее 10, но не более 15 страниц текста, включая титул и список литературы.

Критерии оценки эссе:

Оценка «удовлетворительно» предполагает: полученные результаты в значительной степени соответствуют поставленной цели (цель работы достигнута в основном). Обоснована актуальность работы. В процессе анализа литературы отобраны наиболее важные источники, продемонстрировано понимание решаемой проблемы. Выбраны адекватные цели научный подход, методы, процедуры. Они в значительной степени реализованы в работе. Выводы имеют наглядный и проверяемый характер. Требования по оформлению работы в основном выполнены.



Оценка «хорошо» ставится: полученные результаты преимущественно соответствуют поставленной цели и задачам. Обоснована практическая и теоретическая актуальность работы. В процессе анализа литературы отобран и проанализирован широкий круг теоретических и эмпирических источников. Выбраны и обоснованы применяемые научные подходы, методы и процедуры. Полученные результаты в целом логичны, доказательны и систематизированы. Оформление работы в целом соответствует существующим требованиям.

Оценка «отлично» предполагает: полученные результаты полностью соответствуют поставленной цели. Обоснована практическая и теоретическая значимость работы. Проведен детальный анализ теоретических и эмпирических источников, выводы автора самостоятельны и аргументированы. Выбраны и подробно описаны применяемые в работе научные подходы, методы и процедуры. Содержание работы полностью отражает узловые проблемы темы, исследовательская часть (в курсовой работе) выполнена самостоятельно, методологически корректно и содержит достоверные и интересные выводы и положения. Оформление работы полностью отвечает всем требованиям.

Участие студентов в диспутах по заранее заданным темам, уже освоенным в рамках курса. Участие в диспутах способствует формированию навыков анализа и синтеза информации, умения доказывать свою точку зрения.

При оценке ответов в рамках диспута учитывается в первую очередь уровень теоретической подготовки студента (владение категориальным аппаратом, знание нормативно-правовых основ предмета), умение применять имеющиеся знания на практике (пояснить то или иное положение на примере), а также умение высказывать свое мнение, отстаивать свою позицию, слушать и оценивать различные точки зрения, конструктивно полемизировать, находить точки соприкосновения разных позиций.

## **5. Методические материалы для освоения дисциплины**

Преподаватель информирует обучающихся о применяемой системе текущего контроля успеваемости на первом занятии, а также доводит до обучающихся информацию о результатах текущего контроля успеваемости во время аудиторных занятий и консультаций.

С целью обеспечения успешного обучения студенту необходимо готовиться к лекции, она является важнейшей формой организации учебного процесса, поскольку:

- знакомит с новым учебным материалом;
- разъясняет учебные элементы, трудные для понимания;
- систематизирует учебный материал;
- ориентирует в учебном процессе

Подготовка к лекции заключается в следующем:

- внимательно прочитайте материал предыдущей лекции;
- узнайте тему предстоящей лекции (по тематическому плану, по информации лектора);
- ознакомьтесь с учебным материалом по учебнику и учебным пособиям;
- постарайтесь уяснить место изучаемой темы в своей профессиональной подготовке;
- запишите возможные вопросы, которые вы зададите лектору на лекции.

Практические занятия дисциплины предполагают их проведение в различных формах с целью выявления полученных знаний, умений, навыков и компетенций с проведением контрольных мероприятий.

Подготовка к практическим занятиям:

- внимательно прочитайте материал, относящийся к данному семинарскому занятию, ознакомьтесь с учебным материалом по учебнику и учебным пособиям;

- выпишите основные термины;
- ответьте на контрольные вопросы по семинарским занятиям, готовьтесь дать развернутый ответ на каждый из вопросов;
- уясните, какие учебные элементы остались для вас неясными и постарайтесь получить на них ответ заранее (до семинарского занятия) во время текущих консультаций преподавателя;
- готовиться можно индивидуально, парами или в составе малой группы, последние являются эффективными формами работы;
- рабочая программа дисциплины в части целей, перечню знаний, умений, терминов и учебных вопросов может быть использована вами в качестве ориентира в организации обучения.

Подготовка к зачету. К зачету необходимо готовиться целенаправленно, регулярно, систематически и с первых дней обучения по данной дисциплине. Попытки освоить дисциплину в период зачётно-экзаменационной сессии, как правило, показывают не слишком удовлетворительные результаты. В самом начале изучения учебной дисциплины познакомьтесь со следующей учебно-методической документацией:

- программой дисциплины;
- перечнем знаний и умений, которыми студент должен владеть;
- тематическими планами практических занятий;
- контрольными мероприятиями;
- учебником, учебными пособиями по дисциплине, а также электронными ресурсами;
- перечнем вопросов к зачету.

После этого у вас должно сформироваться четкое представление об объеме и характере знаний и умений, которыми надо будет овладеть по дисциплине. Систематическое выполнение учебной работы на практических занятиях позволит успешно освоить дисциплину и создать хорошую базу для сдачи зачета.

### **Вопросы для самостоятельной работы**

1. Понятие и сущность блокчейн. Термины и определения.
2. Блокчейн и бизнес-процессы. Возможности применения.
3. Принципы блокчейн технологии. Прослеживаемость.
4. Основные принципы блокчейн технологии.
5. Сущность и функции прослеживаемости в блокчейн.
6. Блокчейн как торговая технология. Области применения.
7. Блокчейн в торговле. Характеристика опций применения в торговле.
8. Принципы блокчейн технологии в торговле.
9. Организация цепей поставок на основе блокчейн. Принципы.

#### **6. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"**

##### **6.1. Основная литература**

1. Блуммарт, Тью Четвертая промышленная революция и бизнес: Как конкурировать и развиваться в эпоху сингулярности / Тью Блуммарт, ван Стефан, Эрик Колтоф; перевод З. Мамедьяров. — М.: Альпина Паблишер, 2019. — 208 с. — ISBN 978-5-9614-1536-0. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/82658.html>
2. Цифровая экономика. Социально-экономические и управленческие концепции: коллективная монография / Л. И. Антонова, Д. И. Городецкий, А. Ф. Золотарева [и др.]; под редакцией А. А. Степанова. — М.: Научный консультант, Виктория плюс,

2018. — 186 с. — ISBN 978-5-6040573-2-2. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/80804.html>
3. Захарова, Ю. А. Торговый маркетинг: эффективная организация продаж: практическое пособие / Ю. А. Захарова. — 2-е изд. — М.: Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2020. — 133 с. — ISBN 978-5-394-03575-3. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/87620.html>
  4. Полещук, О. Машина продаж: Системный подход к активным продажам / О. Полещук. — М.: Альпина Паблишер, 2019. — 208 с. — ISBN 978-5-9614-1142-3. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/82713.html>
  5. Иванова, С. Продажи на 100%: эффективные техники продвижения товаров и услуг / С. Иванова; Барановской ред.. — 13-е изд. — М.: Альпина Паблишер, 2019. — 278 с. — ISBN 978-5-9614-6729-1. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/86905.html>
  6. Джеймс, Вумек Продажа товаров и услуг по методу бережливого производства / Вумек Джеймс, Джонс Дэниел; перевод Е. Пестерева; под редакцией Ю. Адлера, С. Турко, С. Огаревой. — М.: Альпина Паблишер, 2019. — 272 с. — ISBN 978-5-9614-4619-7. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/86833.html>

#### 6.2. Дополнительная литература

1. Кусакин, И. Главный навык менеджера по продажам: Как быть убедительным в любой ситуации / И. Кусакин. — М.: Альпина Паблишер, 2019. — 160 с. — ISBN 978-5-9614-4956-3. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/82922.html>
2. Юрасова, Ю. В. Обучение торгового персонала — курс тренингов эффективных продаж / Ю. В. Юрасова. — 4-е изд. — М.: Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2020. — 135 с. — ISBN 978-5-394-03638-5. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/87618.html>
3. Захарова, Ю. А. Торговый маркетинг: эффективная организация продаж: практическое пособие / Ю. А. Захарова. — 2-е изд. — М.: Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2020. — 133 с. — ISBN 978-5-394-03575-3. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/87620.html> (дата обращения: 07.11.2019). — Режим доступа: для авторизир. Пользователей
4. Тургунов, М. Партизанские продажи: как увести клиента у конкурентов / М. Тургунов. — М.: Альпина Паблишер, 2019. — 200 с. — ISBN 978-5-9614-4316-5. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/86757.html>
5. Кудряшов А.А. Электронный бизнес: учебное пособие. Самара: Поволжский государственный университет телекоммуникаций и информатики, 2017. <http://www.iprbookshop.ru/75426.html>

#### 6.3. Нормативные правовые документы и иная правовая информация

1. Федеральный государственный образовательный стандарт 38.03.06 Торговое дело (утвержденный 12 августа 2020 г. № 963).

2. Федеральный закон "Об экспериментальных правовых режимах в сфере цифровых инноваций в Российской Федерации" от 31.07.2020 N 258-ФЗ

3. Федеральный закон от 31 июля 2020 г. N 259-ФЗ "О цифровых финансовых активах, цифровой валюте и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации"

#### 6.4. Интернет-ресурсы

1. [http://studbooks.net/791283/marketing/formy\\_metody\\_prodazhi](http://studbooks.net/791283/marketing/formy_metody_prodazhi)
2. [https://studopedia.su/19\\_20502\\_formi-i-metodi-prodazhi-potrebitelskih-tovarov.html](https://studopedia.su/19_20502_formi-i-metodi-prodazhi-potrebitelskih-tovarov.html)

#### 6.5. Иные источники

1. Журнал «Современная торговля»
2. «Торгово-экономический журнал»
3. «Цифровая экономика»

### **7. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы**

Для проведения лекционных, практических занятий групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, самостоятельной работы по дисциплине необходимо следующее

#### **материально-техническое обеспечение:**

- программы, обеспечивающие навигацию в сети Интернет: «Google chrome»;
- программы, демонстрации видео материалов: проигрыватель «Windows Media»;
- программы для демонстрации и создания презентаций: «Microsoft Power Point».

Все виды занятий, контроль и самостоятельная работа проводятся с частичным использованием ДОТ. Лекционные материалы, практические задания, материалы для самостоятельной работы, средства текущего контроля и промежуточной аттестации размещены в СДО: <https://lms.ranepa.ru>

#### **Информационные справочные системы:**

1. Информационно-правовой портал «Консультант плюс» (правовая база данных). [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.consultant.ru/>
2. Информационно-правовой портал «Гарант» (правовая база данных). [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.garant.ru/>
3. Научная библиотека РАНХиГС. URL: <http://lib.ranepa.ru/>;
4. Научная электронная библиотека eLibrary.ru. URL: <http://elibrary.ru/defaultx.asp>;
5. Национальная электронная библиотека. URL: <http://rusneb.ru>;
6. Российская государственная библиотека. URL: [www.rsl.ru](http://www.rsl.ru);
7. Российская национальная библиотека. URL: <http://nlr.ru/>;
8. Электронная библиотека Grebennikon. URL: <http://grebennikon.ru/>;
9. Электронно-библиотечная система Издательства «Лань». URL: <http://e.lanbook.com>;
10. Электронно-библиотечная система ЮРАЙТ. URL: <http://www.biblio-online.ru/>;
11. Электронно-библиотечная система IPRbooks. URL: <http://www.iprbookshop.ru/>.

**Для работы в СДО РАНХиГС необходимо следующее:**

1. Авторизоваться на сайте СДО <https://lms.ranepa.ru>  
(Авторизацию нужно провести с использованием **СВОЕЙ** учетной записи **РАНХиГС**.  
В качестве логина используется префикс корпоративной электронной почты);
2. По электронной почте Вы получите информацию о предоставлении доступа к курсу в системе дистанционного обучения РАНХиГС.  
(Для просмотра содержимого курса, доступ к которому Вам предоставлен, достаточно:
  - перейти на сайт <https://lms.ranepa.ru>;
  - авторизоваться, используя данные своей учетной записи; выбрать курс, кликнув на его название).