

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.16 «Электронная коммерция / E-Commerce»

наименование дисциплин (модуля)/практики

Автор: К.т.н. Перекрестов В.А.

Код и наименование направления подготовки, программа бакалавриата:

38.03.06 Торговое дело, «Цифровизация бизнеса и электронная торговля»

Квалификация (степень) выпускника: Бакалавр

Форма обучения: очная

Цель освоения дисциплины:

сформировать компетенции для разработки и обоснования плана закупок товаров и услуг и осуществлять управление процессом закупок, разрабатывать и реализовывать сбытовую политику организации; выявления и удовлетворения потребностей покупателей товаров, к проведению маркетингового исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга (ПКр ОС-1, ПКр ОС-2)

План курса:

Раздел 1. Электронная торговля - общие понятия, терминология, основные тенденции развития

Тема 1.1 Определение и принципы развития электронной торговли

Тема 1.2. Развитие электронной торговли в мировой экономике

Тема 1.3. Развитие электронной торговли в России

Раздел 2. Нормативно - правовая база электронной торговли

Тема 2.1. Международные нормативно-правовые акты.

Тема 2.2 Российские нормативно-правовые акты.

Раздел 3 Виды коммерческой деятельности в электронной торговле

Тема 3.1. Интернет-магазины.

Тема 3.2 Интернет-аукционы

Тема 3.3. Электронные биржи и торговые площадки

Тема 3.4 Межкорпоративная электронная торговля

Раздел 4. Реклама и маркетинг в электронной торговле

Тема 4.1. Особенности рекламы в электронной торговле. Рейтинги и каталоги.

Тема 4.2. Баннерная реклама

Тема 4.3. Маркетинг в электронной торговле.

Раздел 5. Разработка бизнес-планов и определение эффективности процедуры в электронной торговле.

Тема 5.1. Сбор и обработка исходной информации.

Тема 5.2. Цели бизнес-планирования

Тема 5.3. План сбытовой деятельности. Финансовый план. Риски

Раздел 6. Платежные системы в электронной торговле

Тема 6.1. Классификация платежей и платежных систем.

Тема 6.2. Вопросы безопасности платежей через Интернет

Формы текущего контроля и промежуточной аттестации:

Формы текущего контроля успеваемости: опрос, тестирование, доклад, диспут, индивидуальное задание.

Формы промежуточной аттестации, отражающие формирование компетенции на уровне данной дисциплины: в форме экзамена.

Компоненты компетенций ПКр ОС-1 отражают формирование:**на уровне знаний:**

Требования законодательства Российской Федерации и нормативных правовых актов, регулирующие сбытовую деятельность организации

Основы антимонопольного законодательства

Этика делового общения и правила ведения переговоров

на уровне умений:

Использовать вычислительную и иную вспомогательную технику, средства связи и коммуникаций

Организовывать и контролировать разработку проектов контрактов, типовых условий контрактов заказчика

Работать в единой информационной системе

Обрабатывать и хранить данные

Составлять и оформлять отчетную документацию

на уровне навыков:

Разрабатывать сбытовую политику организации

Согласование требований к закупаемым заказчиком отдельным видам товаров, работ, услуг (в том числе начальным (максимальным) ценам) и (или) нормативным затратам на обеспечение функций заказчика и публичное их размещение

Обработка, формирование, хранение данных

Компоненты компетенций ПКр ОС-2 отражают формирование:**на уровне знаний:**

Применение основ менеджмента

Нормативные правовые акты, регулирующие маркетинговую деятельность

Особенности проведения социологических исследований

Принципы системного анализа

на уровне умений:

Применять методы сбора, средства хранения и обработки маркетинговой информации для проведения маркетингового исследования

Определять подходящие маркетинговые инструменты и применять их для проведения маркетингового исследования

Составлять точное техническое задание для выполнения маркетингового исследования

на уровне навыков:

Планирование проведения маркетингового исследования

Подготовка и согласование плана проведения маркетингового исследования

Разработка технического задания для проведения маркетингового исследования

Основная литература:

1. Кудряшов А.А. Электронный бизнес [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Кудряшов А.А.— Электрон. текстовые данные.— Самара: Поволжский государственный университет телекоммуникаций и информатики, 2017.— 175 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/75426.html> — ЭБС «IPRbooks»
2. Быстренина, И. Е. Электронная коммерция: учебное пособие / И. Е. Быстренина. — 2-е изд. — М.: Дашков и К, 2019. — 90 с. — ISBN 978-5-394-03372-8. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/85492.html>