

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Клочков Юрий Сергеевич
Должность: и.о. ректора
Дата подписания: 23.10.2024 10:53:01
Уникальный программный ключ:
4e7c4ea90328ec8e65c5d8058549a2538d7400d1

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
«ТОМЕНСКИЙ ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой
_____ Н.С. Захаров
« _____ » _____ 2023г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

дисциплины: Технологии продаж и электронная коммерция в автобизнесе
специальность: 23.05.01 Наземные транспортно-технологические средства
специализация: Автомобильная техника в транспортных технологиях
форма обучения: очная, заочная

Рабочая программа рассмотрена на заседании
кафедры сервиса автомобилей и технологических машин

Протокол № ____ от « ____ » _____ 2023 г.

1. Цели и задачи освоения дисциплины

Цель дисциплины – освоение системы знаний о технологиях продаж и электронной торговле, как особой сфере коммерческой деятельности, а также формирование навыков использования методов продвижения и приемов реализации продукции в автотранспортной отрасли.

Задачи дисциплины:

- формирование представления о сетевых сервисах;
- освоение теоретических основ организации и функционирования предприятий электронной торговли и систем электронного документооборота;
- выработать практические навыки по использованию теоретических сведений для проведения анализа деятельности автотранспортных организаций в интернете и выработки рекомендаций по развитию коммерческой деятельности.

2. Место дисциплины в структуре ОПОП ВО

Дисциплина относится к факультативным дисциплинам учебного плана.

Необходимыми условиями для освоения дисциплины являются:

Знание:

- Основных физических свойств материалов;
- Разделы системного анализа: анализ и обработка данных.

Умения:

- выполнять расчёты по полученным данным;
- работать с нормативно-технической документацией.

Владение:

- навыками работы с электронными ресурсами;
- навыками обработки результатов эксперимента.

Содержание дисциплины является логическим продолжением содержания дисциплин «Бизнес-планирование хозяйственной деятельности в сфере транспорта», «Информационные технологии на транспорте» и служит основой для освоения дисциплин «Конструкция и расчет наземных транспортно-технологических средств отрасли», «Техническая эксплуатация наземных транспортно-технологических средств», «Формирование системы обеспечения работоспособности автомобилей», «Организация транспортно-технологического сервиса», «Ресурсосбережение на предприятиях автомобильного транспорта»

3. Результаты обучения по дисциплине

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

Таблица 3.1

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции (ИДК) ¹	Код и наименование результата обучения по дисциплине
ПКС-5. Способен определять и реализовать пути и методы наиболее эффективного управления техническим состоянием наземных транспортно-	ПКС-5.1. Определяет пути и методы наиболее эффективного управления техническим состоянием наземных транспортно-технологических средств с целью обеспечения регулярности, безопасности и экономичности перевозок	Знать (З1): методы организации технической эксплуатации транспортных средств
		Уметь (У1): обрабатывать массивы данных для формирования мероприятий по повышению эффективности технологических процессов
		Владеть (В1): навыками работы в системах управления взаимоотношениями с клиентами

¹ В соответствии с ОПОП ВО.

технологических средств с целью обеспечения регулярности, безопасности и экономичности перевозок	ПКС-5.2. Демонстрирует проверку соответствия идентификационных данных транспортных средств записям в регистрационных документах	Знать (32): методы обработки учётных данных для регистрации автомобилей
		Уметь (У2): определять параметры автомобилей по идентификационным знакам на деталях салона, кузова и двигателя
	ПКС-5.3. Выполняет работы в области производственной деятельности по информационному обслуживанию, основам организации производства, труда и управления производством, метрологическому обеспечению и техническому контролю применительно к транспортным технологиям наземными транспортно-технологическими средствами	Знать (33): методы осуществления финансовых и торговых транзакций, осуществляемых при помощи компьютерных сетей
		Уметь (У3): пользоваться электронными средствами передачи данных
ПКС-6. Способен в составе коллектива исполнителей организовывать выполнение транспортных и транспортно-технологических процессов	ПКС-6.1. Работает в составе коллектива исполнителей в области реализации управленческих решений по организации производства и труда, организации работы по повышению научно-технических знаний работников	Знать(34): методы организации коммуникации при обработке данных с различных онлайн-платформ
		Уметь(У4): формировать перечень задач в электронных системах учёта данных для исполнителей
		Владеть(В4): навыками оценки эффективности деятельности сотрудников на основе объективных критериев
	ПКС-6.2. Использует приемы и методы работы с персоналом, методы оценки качества и результативности труда персонала	Знать (35): методы контроля деятельности исполнителей на основе данных по учёту рабочего времени
		Уметь (У5): составлять договоры по оказанию услуг с показателями эффективности деятельности
		Владеть (В5): программными средствами по учёту рабочего времени исполнителей
ПКС-6.3. Составляет графики работ, заказы, заявки, инструкции, пояснительные записки, технологические карты, схемы и другую техническую документацию, а также установленную отчетность по утвержденным формам, следить за соблюдением установленных требований, действующих норм, правил и стандартов	Знать (36): методы анализа эффективности деятельности подразделений компании	
	Уметь (У6): разрабатывать воронки продаж на основе входящего трафика и конверсии между уровнями	
	Владеть (В6): навыками оптимизации каналов связи между подразделениями в составе автотранспортных предприятий	

4. Объем дисциплины

Общий объем дисциплины составляет 2 зачётных единицы, 72 часа.

Таблица 4.1.

Форма обучения	Курс/ семестр	Аудиторные занятия/контактная работа, час.			Самостоятельная работа, час.	Конт роль, час	Форма промежуточной аттестации
		Лекции	Практические занятия	Лабораторные занятия			
очная	4/7	18	18	-	36	-	Зачёт
заочная	6/11	6	6	-	56	4	Зачёт, контрольная работа

5. Структура и содержание дисциплины

5.1. Структура дисциплины

очная форма обучения (ОФО)

Таблица 5.1.1

№ п/п	Структура дисциплины		Аудиторные занятия, час.			СРС, час.	Всего, час.	Код ИДК	Оценочные средства
	Номер раздела	Наименование раздела	Л.	Пр.	Лаб.				
1	1	Введение. Основные понятия электронной торговли	3	3	-	6	12	ПКС-5.1. ПКС-5.2 ПКС-5.3.	Опрос по темам лекций №1-2, отчеты по практической работе № 1
2	2	Нормативно-правовая база межведомственного взаимодействия компаний электронной торговли	3	3	-	6	12	ПКС-6.1. ПКС-6.2 ПКС-6.3.	
3	3	Основные формы присутствия компаний в Интернете	3	3	-	6	12	ПКС-5.1. ПКС-5.2 ПКС-5.3.	Опрос по темам лекций №3-4, отчеты по практической работе № 2
4	4	Электронный брендинг и маркетинг. Каналы продаж.	3	3	-	6	12	ПКС-6.1. ПКС-6.2 ПКС-6.3.	
5	5	Методы продвижения товаров и услуг на электронных площадках	3	3	-	6	12	ПКС-5.1. ПКС-5.2 ПКС-5.3.	Опрос по темам лекций №5-6, отчеты по практической работе № 3
6	6	Электронная коммерция в социальных сетях и мобильных приложениях	3	3	-	6	12	ПКС-6.1. ПКС-6.2 ПКС-6.3.	
7	Зачёт		-	-	-	-	-	X	Вопросы к зачёту
Итого:			18	18	-	36	72	X	X

заочная форма обучения (ЗФО)

Таблица 5.1.2

№ п/п	Структура дисциплины		Аудиторные занятия, час.			СРС, час.	Всего, час.	Код ИДК	Оценочные средства
	Номер раздела	Наименование раздела	Л.	Пр.	Лаб.				
1	1	Введение. Основные понятия электронной торговли	1	1	-	5	7	ПКС-5.1. ПКС-5.2 ПКС-5.3.	Опрос по темам лекций, Отчеты по практическим работам № 1-3
2	2	Нормативно-правовая база межведомственного взаимодействия компаний электронной торговли	1	1	-	5	7	ПКС-6.1. ПКС-6.2 ПКС-6.3.	
3	3	Основные формы присутствия компаний в Интернете	1	1	-	5	7	ПКС-5.1. ПКС-5.2 ПКС-5.3.	

4	4	Электронный брендинг и маркетинг. Каналы продаж.	1	1	-	5	7	ПКС-6.1. ПКС-6.2 ПКС-6.3.	
5	5	Методы продвижения товаров и услуг на электронных площадках	1	1	-	10	12	ПКС-5.1. ПКС-5.2 ПКС-5.3.	
6	6	Электронная коммерция в социальных сетях и мобильных приложениях	1	1	-	14	16	ПКС-6.1. ПКС-6.2 ПКС-6.3.	
7	Контрольная работа		-	-	-	12	12	X	Контрольная работа
8	Зачёт		-	-	-	-	4	X	Вопросы к зачёту
Итого:			6	6	-	56	72	X	X

очно-заочная форма обучения (ОЗФО)

Не реализуется.

5.2. Содержание дисциплины.

5.2.1. Содержание разделов дисциплины (дидактические единицы).

Раздел 1. «Введение. Основные понятия электронной торговли».

Тема 1: Введение. Основные понятия электронной торговли.

Понятие электронного бизнеса и электронной коммерции, история их возникновения. Этапы развития ЭБ. Субъекты и Объекты ЭБ. Коммерческий цикл. Изменения принципов ведения бизнеса с переходом к электронной форме торговли. Физические товары, цифровые товары и услуги в интернете. Бизнес-сайт и его продвижение. Основные виды деятельности компаний электронного бизнеса. Электронные деньги, платежные интернет-системы, интернет-банкинг. Понятие электронной коммерции. История возникновения предмета и современные тренды развития электронной коммерции. Соотношение понятий электронной бизнес, электронная коммерция, мобильная коммерция и других. Характерные свойства электронной коммерции, ее составляющие. Экономические основы ведения бизнеса в интернете: теория спроса и конкуренция в онлайн-пространстве. Маркетинг-микс в электронной коммерции. Опыт покупателя в электронной коммерции, точки контакта и ценностное предложение. Классификация предприятий, относящихся к электронной коммерции, различные модели бизнеса в электронной коммерции и их сравнение.

Раздел 2. «Нормативно-правовая база межведомственного взаимодействия компаний электронной торговли».

Тема 2: Нормативно-правовая база межведомственного взаимодействия компаний электронной торговли.

Составляющие электронной коммерции. Информационные технологии, используемые в электронной коммерции. Хранение данных, работа с сайтом и мобильными приложениями. Привлечение клиентов в модели электронной коммерции. Особенности привлечения и удержания в онлайн среде. Системы сбора и анализа данных посещаемости площадки электронной коммерции, в том числе инструменты веб-аналитики. Мониторинг состояния площадки. Инструменты работы с большими данными и принципы построения высоконагруженных информационных систем.

Раздел 3. «Основные формы присутствия компаний в Интернете».

Тема 3: Основные формы присутствия компаний в Интернете.

Типы электронных площадок. Электронная торговля, интернет-магазины. Модели маркетплейсов. Модель классифайд-бизнеса. Методы монетизации в электронной коммерции. Их сравнение, преимущества, недостатки и тренды. Пользовательский опыт в электронной

коммерции, точки контакта, онлайн и оффлайн. Сбор и хранение информации о пользовательском опыте. Подходы к анализу пользовательского опыта. UX-исследования, тестирование гипотез и принятие решений в методологии lean. Классификация систем электронной коммерции. Интернет-магазин и интернет-витрина, особенности, различия, примеры.

Раздел 4. «Электронный брендинг и маркетинг. Каналы продаж.»

Тема 4: Электронный брендинг и маркетинг. Каналы продаж.

Аудитория в электронной коммерции. Органический и платный трафик в интернете и на мобильных приложениях. Воронка привлечения пользователя. Конверсии на площадке и что на них влияет. Стоимость привлечения клиента и стоимость его удержания. Юнит-экономика на электронной площадке. Методы оценки эффективности бизнеса в электронной коммерции. Основные бизнес-метрики для онлайн бизнеса, их мониторинг, анализ и принятие решений на основе данных.

Раздел 5. «Методы продвижения товаров и услуг на электронных площадках.»

Тема 5: Методы продвижения товаров и услуг на электронных площадках.

Позиционирование площадки электронной коммерции и предложение ценности для клиента (CVP – Customer Value Proposition). Продуктовый подход к развитию бизнеса в электронной коммерции. Project и Product Management. Управление продуктом и базовые компетенции, необходимые для работы менеджером продукта в электронной коммерции. Взаимодействие продукта и маркетинга в электронной коммерции.

Раздел 6. «Электронная коммерция в социальных сетях и мобильных приложениях.»

Тема 6: Электронная коммерция в социальных сетях и мобильных приложениях.

Роль интернет-маркетинга в бизнесе, инструменты продвижения в интернете. Performance-маркетинг. Анализ и сегментация аудитории, конкурентный анализ. Расчет ROI. Инструменты для работы в SMM и email-маркетинге. Цели и задачи SEO-продвижения. Методы работы с баннерной рекламой. Ондайн-реклама: таргетинг и ретаргетинг. Медиапланирование. Социальная экосистема. Стимулирование продаж через социальные сети и пиринговые платформы. Социальные сети в предпринимательстве и бизнесе. Блоги в социальной коммерции. Социальные сети в маркетинге. Медиа-коммерция. Нативная реклама. Мобильные приложения и виды их монетизации. Понятие value-added services (VAS). Мобильная торговля. Мобильный банкинг и брокеринг. Мобильные переводы и платежи. Покупка контента и услуг, информационные сервисы. Технологии мобильных платежей, технология NFC и другие.

5.2.2. Содержание дисциплины по видам учебных занятий.

Лекционные занятия

Таблица 5.2.1

№ п/п	Номер раздела дисциплины	Объем, час.			Тема лекции
		ОФО	ЗФО	ОЗФО	
1	1	3	1	-	Введение. Основные понятия электронной торговли
2	2	3	1	-	Нормативно-правовая база межведомственного взаимодействия компаний электронной торговли
3	3	3	1	-	Основные формы присутствия компаний в Интернете
4	4	3	1	-	Электронный брендинг и маркетинг. Каналы продаж.
5	5	3	1	-	Методы продвижения товаров и услуг на электронных площадках
6	6	3	1	-	Электронная коммерция в социальных сетях и мобильных приложениях
Итого:		18	6	-	X

Лабораторные работы

Лабораторные работы учебным планом не предусмотрены.

Практические занятия

Таблица 5.2.2

№ п/п	Номер раздела дисциплины	Объем, час.			Наименование практической работы
		ОФО	ЗФО	ОЗФО	
1	1	6	2	-	П.р. № 1 «Разработка проекта в сфере электронной коммерции»
2	2	6	2	-	П.р. № 2 «Анализ форм электронной коммерции»
3	3	6	2	-	П.р. № 3 «Коммерческий цикл и стратегии выхода компании в электронную коммерцию»
Итого:		18	6	-	X

Самостоятельная работа студента

Таблица 5.2.3

№ п/п	Номер раздела дисциплины	Объем, час.			Тема	Вид СРС
		ОФО	ЗФО	ОФО		
1	1	6	5	-	Введение. Основные понятия электронной торговли	Проработка текущего материала по конспектам лекций и рекомендуемой литературе; оформление отчетов по практическим работам
2	2	6	5	-	Нормативно-правовая база межведомственного взаимодействия компаний электронной торговли	Проработка текущего материала по конспектам лекций и рекомендуемой литературе; оформление отчетов по практическим работам
3	3	6	5	-	Основные формы присутствия компаний в Интернете	Проработка текущего материала по конспектам лекций и рекомендуемой литературе; оформление отчетов по практическим работам
4	4	6	5	-	Электронный брендинг и маркетинг. Каналы продаж.	Проработка текущего материала по конспектам лекций и рекомендуемой литературе; оформление отчетов по практическим работам
5	5	6	10	-	Методы продвижения товаров и услуг на электронных площадках	Проработка текущего материала по конспектам лекций и рекомендуемой литературе; оформление отчетов по практическим работам
6	6	6	14	-	Электронная коммерция в социальных сетях и мобильных приложениях	Проработка текущего материала по конспектам лекций и рекомендуемой литературе; оформление отчетов по практическим работам
7	1–6	-	12	-	Анализ методов организации электронной коммерции	Выполнение контрольной работы
Итого:		36	56	-	X	

5.2.3. Преподавание дисциплины ведется с применением следующих видов образовательных технологий:

- технологии традиционного и интерактивного обучения;
- разбор практических ситуаций;
- кейс-методы.

6. Тематика курсовых работ/проектов

Курсовые работы/проекты учебным планом не предусмотрены.

7. Контрольные работы

7.1. Методические указания для выполнения контрольных работ.

По результатам выполнения курсовой работы обучающийся оформляет пояснительную записку, которая по своему содержанию должна соответствовать выданному варианту.

Материал пояснительной записки контрольной работы располагают в следующем порядке:

1. Титульный лист.
2. Содержание.
3. Основная часть.
4. Список использованной литературы.
5. Приложения.

Титульный лист выполняется согласно единому образцу, представленному в методических указаниях.

В содержании приводится перечень структурных элементов и перечень заголовков глав, разделов, подразделов, пунктов с указанием номеров страниц, с которых начинаются структурные элементы. Титульный лист в оглавление не включаются.

Основная часть включает в себя проведение расчетов в соответствии с методикой и вариантом задания.

В списке использованной литературы приводится библиографическое описание литературных источников, использованных при выполнении контрольной работы. В пояснительной записке приводят ссылки на литературный источник, откуда заимствованы, методики, формулы, чертежи, схемы и т. п. Список использованной литературы оформляется в соответствии с ГОСТ Р 7.0.100-2018 «Библиографическая запись. Библиографическое описание. Общие требования и правила составления».

Ссылку на литературный источник указывают в виде порядкового номера, под которым этот источник включен в список использованной литературы. После номера источника указывается страница (или страницы), на которых в источнике находится заимствованный материал.

Трудоемкость контрольной работы – 12 ч.

7.2. Тематика контрольных работ

Контрольная работа выполняется по теме в соответствии с вариантом обучающегося:

1. Понятие электронной коммерции, преимущества и недостатки.
2. Основные понятия: киберпространство, e-бизнес, e-коммерция.
3. Произведите сравнение традиционного бизнеса с электронным.
4. Основные субъекты электронной коммерции.
5. Виды электронной коммерции или основные формы присутствия в Интернет.
6. Специфика электронной коммерции.
7. Преимущества ведения бизнеса в Интернет.
8. E-business в РФ и за рубежом.
9. Информационные технологии – обзор возможностей. Компьютерные сети.
10. Архитектура программных систем электронной коммерции (среда Интернет, основные составляющие систем и их взаимосвязь)
11. Интернет, как среда функционирования электронной коммерции.
12. Модели электронной коммерции.
13. Электронная коммерция как часть организации бизнес-процесса (B2C).
14. Электронная коммерция как часть организации бизнес-процесса (B2B).
15. Системы B2B, особенности, объемы, примеры.

16. Системы В2С, особенности, объемы, примеры.
17. Классификация систем электронной коммерции.
18. Интернет-магазин и интернет-витрина, особенности, различия, примеры.
19. Схема функционирования электронного магазина.
20. Виды доставки и оплаты товаров в электронных магазинах.
21. Internet-аукцион, типы, примеры (в мире, в РФ)
22. Как работают онлайн-аукционы, особенностью онлайн-аукционов.
23. Электронные биржи, типы примеры (в мире, в РФ)
24. Порталы в интернете, особенности, различия, примеры.
25. Платежные системы в Интернете. Проблема платежей.
26. Преимущества и недостатки различных типов платежных систем.
27. Схемы платежей в электронной коммерции (участники).
28. Шлюзовые платежные системы.
29. Системы управления счетом.
30. Системы «электронных наличных».
31. Системы Интернет-банкинга
32. Российские платежные системы.
33. Системы на основе пластиковых карт.
34. Платежные системы на основе смарт-карты.
35. Цифровые деньги (электронные наличные).
36. Система электронных наличных Яндекс.Деньги.
37. Система электронных наличных WebMoney.
38. Безопасность при осуществлении электронной коммерции.
39. Электронная цифровая подпись, протоколы безопасности.
40. Протоколы сеанса связи, обеспечивающие безопасную передачу данных.

8. Оценка результатов освоения дисциплины

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

8.2. Рейтинговая система оценивания степени полноты и качества освоения компетенций обучающихся очной формы обучения представлена в таблице 8.1.

Таблица 8.1

№ п/п	Виды мероприятий в рамках текущего контроля	Баллы
1 текущая аттестация		
1	Выполнение и защита практической работы № 1	0–20
2	Опрос по лекциям №1-2	0–10
ИТОГО за первую текущую аттестацию		0–30
2 текущая аттестация		
3	Выполнение и защита практической работы № 2	0–20
4	Опрос по лекциям №3-4	0–10
ИТОГО за вторую текущую аттестацию		0–30
3 текущая аттестация		
5	Выполнение и защита практической работы № 3	0–20
6	Опрос по лекциям №5-6	0–20
ИТОГО за третью текущую аттестацию		0–40
ВСЕГО		0...100

8.3. Рейтинговая система оценивания степени полноты и качества освоения компетенций обучающихся заочной формы обучения представлена в таблице 8.2.

Таблица 8.2

№ п/п	Виды мероприятий в рамках текущего контроля	Баллы
1	Опрос по теоретическому материалу (лекциям)	0–40
2	Выполнение и защита практических работ № 1–3	0–60
	ВСЕГО	0...100

9. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

9.1. Перечень рекомендуемой литературы представлен в Приложении 2.

9.2. Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы:

- Электронный каталог/Электронная библиотека ТИУ <http://webirbis.tsogu.ru/>
- Цифровой образовательный ресурс – библиотечная система IPR SMART — <https://www.iprbookshop.ru/>
- Электронно-библиотечная система «Консультант студента» www.studentlibrary.ru
- Электронно-библиотечная система «Лань» <https://e.lanbook.com>
- Образовательная платформа ЮРАЙТ www.urait.ru
- Научная электронная библиотека ELIBRARY.RU <http://www.elibrary.ru>
- Национальная электронная библиотека (НЭБ)

9.3. Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение, в т.ч. отечественного производства:

- Microsoft Office Microsoft Office Professional Plus лицензионное ПО.
- Windows лицензионное ПО.

10. Материально-техническое обеспечение дисциплины

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

Таблица 10.1

№ п/п	Наименование учебных предметов, курсов, дисциплин (модулей), практики, иных видов учебной деятельности, предусмотренных учебным планом образовательной программы	Наименование помещений для проведения всех видов учебной деятельности, предусмотренной учебным планом, в том числе помещения для самостоятельной работы, с указанием перечня основного оборудования, учебно-наглядных пособий	Адрес (местоположение) помещений для проведения всех видов учебной деятельности, предусмотренной учебным планом (в случае реализации образовательной программы в сетевой форме дополнительно указывается наименование организации, с которой заключен договор)
1	Технологии продаж и электронная коммерция в автобизнесе	Лекционные занятия: Учебная аудитория для проведения лекционных занятий; текущего контроля и промежуточной аттестации Учебная мебель: столы, стулья, доска аудиторная. Компьютер в комплекте – 1 шт., проектор – 1 шт., проекционный экран – 1 шт.	625039, Тюменская область, г. Тюмень, ул. Мельникайте, д.72
		Лабораторные занятия: Учебная аудитория для проведения практических работ; текущего контроля и промежуточной аттестации Учебная мебель: столы, стулья, доска аудиторная. Компьютер в комплекте с установленным ПО Microsoft Word и Microsoft Excel – 15 шт.	625039, Тюменская область, г. Тюмень, ул. Мельникайте, д.72

11. Методические указания по организации СРС

11.1. Методические указания по подготовке к практическим работам.

Проведение практических занятий направлено на формирование знаний по основным вопросам применения эксплуатационных материалов. Каждое занятие имеет наименование и цель работы, основные теоретические положения, методику решения практического задания, а также контрольные вопросы. После выполнения задания, каждый из обучающихся представляет преподавателю отчет, отвечает на теоретические вопросы, демонстрирует уровень сформированности компетенций. Отчет о проделанной работе должен быть представлен обучающимся либо в день выполнения задания, либо на следующем занятии. На выполнение каждой работы отводится определенное количество часов в соответствии с тематическим планом изучения дисциплины. Отчет включает в себя: титульный лист, цель работы, решение практического задания со всеми необходимыми пояснениями, графики и вывод по работе.

11.2. Методические указания по организации самостоятельной работы.

Аудиторная самостоятельная работа по дисциплине выполняется на учебных занятиях под непосредственным руководством преподавателя и по его заданию. Внеаудиторная самостоятельная работа обучающихся представляет собой логическое продолжение аудиторных занятий. Внеаудиторная самостоятельная работа выполняется обучающимся по заданию преподавателя, но без его непосредственного участия. Затраты времени на выполнение этой работы регламентируются рабочим учебным планом. Режим работы выбирает сам обучающийся в зависимости от своих способностей и конкретных условий. Самостоятельная работа может осуществляться индивидуально или группами обучающихся в зависимости от цели, объема, конкретной тематики самостоятельной работы, уровня сложности, уровня умений обучающихся. Самостоятельная работа включает в себя работу с конспектом лекций, изучение и конспектирование рекомендуемой литературы, подготовка мультимедиа-сообщений/докладов, тестирование, решение заданий по образцу, выполнение чертежей, схем, расчетов (графических работ), решение ситуационных (профессиональных) задач, подготовка к деловым играм, проектирование и моделирование разных видов и компонентов профессиональной деятельности, научно-исследовательскую работу и др. Контроль результатов внеаудиторной самостоятельной работы обучающихся может осуществляться в пределах времени, отведенного на обязательные учебные занятия по дисциплине и внеаудиторную самостоятельную работу обучающихся по дисциплине, может проходить в письменной, устной или смешанной форме. Самостоятельная работа с преподавателем включает в себя индивидуальные консультации обучающихся в течение семестра. Самостоятельная работа с группой включает проведение текущих консультаций перед промежуточными видами контроля или итоговой аттестации. Самостоятельная работа обучающегося без преподавателя включает в себя подготовку к различным видам контрольных испытаний, подготовку и написание самостоятельных видов работ. Перед выполнением внеаудиторной самостоятельной работы обучающийся должен внимательно выслушать инструктаж преподавателя по выполнению задания, который включает определение цели задания, его содержание, сроки выполнения, ориентировочный объем работы, основные требования к результатам работы, критерии оценки. В процессе инструктажа преподаватель предупреждает обучающихся о возможных типичных ошибках, встречающихся при выполнении задания. В методических указаниях к практическим занятиям приведены как индивидуальные, так и групповые задания в зависимости от цели, объема, конкретной тематики самостоятельной работы, уровня сложности. В качестве форм и методов контроля внеаудиторной самостоятельной работы обучающихся используются аудиторные занятия, аттестационные мероприятия, самоотчеты.

Критериями оценки результатов внеаудиторной самостоятельной работы обучающегося являются:

- уровень освоения обучающимся учебного материала;

- умение обучающегося использовать теоретические знания при выполнении практических заданий;
- обоснованность и четкость изложения ответа;
- оформление материала в соответствии с требованиями.

Планируемые результаты обучения для формирования компетенции и критерии их оценивания

Дисциплина: **Технологии продаж и электронная коммерция в автобизнесе**

Код, специальность 23.05.01 Наземные транспортно-технологические средства

Специализация: Автомобильная техника в транспортных технологиях

Код компетенции	Код, наименование ИДК	Код и наименование результата обучения по дисциплине	Критерии оценивания результатов обучения			
			1-2	3	4	5
ПКС-5. Способен определять и реализовать пути и методы наиболее эффективного управления техническим состоянием наземных транспортно-технологических средств с целью обеспечения регулярности, безопасности и экономичности перевозок	ПКС-5.1. Определяет пути и методы наиболее эффективного управления техническим состоянием наземных транспортно-технологических средств с целью обеспечения регулярности, безопасности и экономичности перевозок	Знать (З1): методы организации технической эксплуатации транспортных средств	Не воспроизводит и не объясняет методы организации технической эксплуатации транспортных средств	Частично воспроизводит и объясняет методы организации технической эксплуатации транспортных средств	Не в полной мере и с малым количеством ошибок воспроизводит и объясняет методы организации технической эксплуатации транспортных средств	В полной мере и безошибочно воспроизводит и объясняет методы организации технической эксплуатации транспортных средств
		Уметь (У1): обрабатывать массивы данных для формирования мероприятий по повышению эффективности технологических процессов	Не умеет обрабатывать массивы данных для формирования мероприятий по повышению эффективности технологических процессов	Анализирует с 3 и более ошибками массивы данных для формирования мероприятий по повышению эффективности технологических процессов	Анализирует с 1–2 ошибками массивы данных для формирования мероприятий по повышению эффективности технологических процессов	Безошибочно анализирует массивы данных для формирования мероприятий по повышению эффективности технологических процессов
		Владеть (В1): навыками работы в системах управления взаимоотношениями с клиентами	Не навыки работы в системах управления взаимоотношениями с клиентами	Применяет с 3 и более с ошибками навыками работы в системах управления взаимоотношениями с клиентами	Применяет с 1–2 ошибками навыками работы в системах управления взаимоотношениями с клиентами	Безошибочно применяет навыками работы в системах управления взаимоотношениями с клиентами
	ПКС-5.2. Демонстрирует проверку соответствия идентификационных	Знать (З2): методы обработки учётных данных для	Не воспроизводит и не объясняет методы обработки учётных	Частично воспроизводит и объясняет методы	Не в полной мере и с малым количеством ошибок	В полной мере и безошибочно воспроизводит и

	данных транспортных средств записям в регистрационных документах	регистрации автомобилей	данных для регистрации автомобилей эксплуатации техники	обработки учётных данных для регистрации автомобилей	воспроизводит и объясняет методы обработки учётных данных для регистрации автомобилей	объясняет методы обработки учётных данных для регистрации автомобилей
		Уметь (У2): определять параметры автомобилей по идентификационным знакам на деталях салона, кузова и двигателя	Не умеет подбирать параметры автомобилей по идентификационным знакам на деталях салона, кузова и двигателя	Анализирует с 3 и более ошибками и определяет параметры автомобилей по идентификационным знакам на деталях салона, кузова и двигателя	Анализирует с 1–2 ошибками и определяет параметры автомобилей по идентификационным знакам на деталях салона, кузова и двигателя	Безошибочно анализирует и определяет параметры автомобилей по идентификационным знакам на деталях салона, кузова и двигателя
		Владеть (В2): навыками оценки подлинности документов при формировании статистической отчётности	Не применяет навыками оценки подлинности документов при формировании статистической отчётности	Применяет с 3 и более с ошибками навыками оценки подлинности документов при формировании статистической отчётности	Применяет с 1–2 ошибками навыками оценки подлинности документов при формировании статистической отчётности	Безошибочно применяет навыками оценки подлинности документов при формировании статистической отчётности
	ПКС-5.3. Выполняет работы в области производственной деятельности по информационному обслуживанию, основам организации производства, труда и управления производством, метрологическому обеспечению и техническому контролю применительно к транспортным технологиям наземными транспортно-технологическими	Знать (З3): методы осуществления финансовых и торговых транзакций, осуществляемых при помощи компьютерных сетей	Не воспроизводит и не объясняет методы осуществления финансовых и торговых транзакций, осуществляемых при помощи компьютерных сетей	Частично воспроизводит и объясняет методы осуществления финансовых и торговых транзакций, осуществляемых при помощи компьютерных сетей	Не в полной мере и с малым количеством ошибок воспроизводит и объясняет методы осуществления финансовых и торговых транзакций, осуществляемых при помощи компьютерных сетей	В полной мере и безошибочно воспроизводит и объясняет методы осуществления финансовых и торговых транзакций, осуществляемых при помощи компьютерных сетей
		Уметь (У3): пользоваться электронными средствами передачи данных	Не умеет пользоваться электронными средствами передачи данных	Анализирует с 3 и более ошибками возможные варианты использования электронных средств передачи данных	Анализирует с 1-2 возможные варианты использования электронных средств передачи данных	Безошибочно анализирует возможные варианты использования электронных средств передачи данных

	средствами	Владеть (В3): навыками формирования заявок в электронных системах документооборота	Не применяет навыки формирования заявок в электронных системах документооборота	Применяет с 3 и более с ошибками навыки формирования заявок в электронных системах документооборота	Применяет с 1-2 ошибками навыки формирования заявок в электронных системах документооборота	Безошибочно применяет навыки формирования заявок в электронных системах документооборота
ПКС-6. Способен в составе коллектива исполнителей организовывать выполнение транспортных и транспортно-технологических процессов	ПКС-6.1. Работает в составе коллектива исполнителей в области реализации управленческих решений по организации производства и труда, организации работы по повышению научно-технических знаний работников	Знать(З4): методы организации коммуникации при обработке данных с различных онлайн-платформ	Не воспроизводит и не объясняет методы организации коммуникации при обработке данных с различных онлайн-платформ	Частично воспроизводит и объясняет методы организации коммуникации при обработке данных с различных онлайн-платформ	Не в полной мере и с малым количеством ошибок воспроизводит и объясняет методы организации коммуникации при обработке данных с различных онлайн-платформ	В полной мере и безошибочно воспроизводит и объясняет методы организации коммуникации при обработке данных с различных онлайн-платформ
		Уметь(У4): формировать перечень задач в электронных системах учёта данных для исполнителей	Не анализирует перечень задач в электронных системах учёта данных для исполнителей	Анализирует с 3 и более ошибками перечень задач в электронных системах учёта данных для исполнителей	Анализирует с 1–2 ошибками перечень задач в электронных системах учёта данных для исполнителей	Безошибочно анализирует перечень задач в электронных системах учёта данных для исполнителей
		Владеть(В4): навыками оценки эффективности деятельности сотрудников на основе объективных критериев	Не применяет навыки оценки эффективности деятельности сотрудников на основе объективных критериев	Применяет с 3 и более с ошибками навыки оценки эффективности деятельности сотрудников на основе объективных критериев	Применяет с 1–2 ошибками навыки оценки эффективности деятельности сотрудников на основе объективных критериев	Безошибочно применяет навыки оценки эффективности деятельности сотрудников на основе объективных критериев
	ПКС-6.2. Использует приемы и методы работы с персоналом, методы оценки качества и результативности труда персонала	Знать (З5): методы контроля деятельности исполнителей на основе данных по учёту рабочего времени	Не воспроизводит и не объясняет методы контроля деятельности исполнителей на основе данных по учёту рабочего времени	Частично воспроизводит и объясняет методы контроля деятельности исполнителей на основе данных по учёту рабочего времени	Не в полной мере и с малым количеством ошибок воспроизводит и объясняет методы контроля деятельности исполнителей на основе данных по учёту рабочего времени	В полной мере и безошибочно воспроизводит и объясняет методы контроля деятельности исполнителей на основе данных по учёту рабочего времени

					основе данных по учёту рабочего времени	учёту рабочего времени
		Уметь (У5): составлять договоры по оказанию услуг с показателями эффективности деятельности	Не составляет договоры по оказанию услуг с показателями эффективности деятельности	С 3 и более ошибками составляет договоры по оказанию услуг с показателями эффективности деятельности	С 1–2 ошибками составляет договоры по оказанию услуг с показателями эффективности деятельности	Безошибочно составляет договоры по оказанию услуг с показателями эффективности деятельности
		Владеть (В5): программными средствами по учёту рабочего времени исполнителей	Не владеет программными средствами по учёту рабочего времени исполнителей	С 3 и более ошибками воспроизводит средства по учёту рабочего времени исполнителей	С 1–2 ошибками воспроизводит программные средства по учёту рабочего времени исполнителей	Безошибочно воспроизводит программные средства по учёту рабочего времени исполнителей
	ПКС-6.3. Составляет графики работ, заказы, заявки, инструкции, пояснительные записки, технологические карты, схемы и другую техническую документацию, а также установленную отчетность по утвержденным формам, следить за соблюдением установленных требований, действующих норм, правил и стандартов	Знать (З6): методы анализа эффективности подразделений компании	Не воспроизводит и не объясняет расчётные методы анализа эффективности подразделений компании	Частично воспроизводит и объясняет расчётные методы анализа эффективности подразделений компании	Не в полной мере и с малым количеством ошибок воспроизводит и объясняет расчётные методы анализа эффективности подразделений компании	В полной мере и безошибочно воспроизводит и объясняет расчётные методы анализа эффективности подразделений компании
		Уметь (У6): разрабатывать воронки продаж на основе входящего трафика и конверсии между уровнями	Не умеет рассчитывать воронки продаж на основе входящего трафика и конверсии между уровнями	С 3 и более ошибками рассчитывает воронки продаж на основе входящего трафика и конверсии между уровнями	С 1–2 ошибками рассчитывает воронки продаж на основе входящего трафика и конверсии между уровнями	Безошибочно рассчитывает воронки продаж на основе входящего трафика и конверсии между уровнями
		Владеть (В6): навыками оптимизации каналов связи между подразделениями в составе автотранспортных предприятий	Не владеет навыками оптимизации каналов связи между подразделениями в составе автотранспортных предприятий	С 3 и более ошибками организывает оптимизацию каналов связи между подразделениями в составе автотранспортных предприятий	С 1–2 ошибками организывает оптимизацию каналов связи между подразделениями в составе автотранспортных предприятий	Безошибочно организывает оптимизацию каналов связи между подразделениями в составе автотранспортных предприятий

КАРТА
обеспеченности дисциплины учебной и учебно-методической литературой

Дисциплина: **Технологии продаж и электронная коммерция в автобизнесе**
Код, специальность 23.05.01 Наземные транспортно-технологические средства
Специализация: Автомобильная техника в транспортных технологиях
Форма обучения: очная, заочная

№ п/п	Название учебного, учебно-методического издания, автор, издательство, вид издания, год издания	Количество экземпляров в БИК	Контингент обучающихся, использующих указанную литературу	Обеспеченность обучающихся литературой, %	Наличие электронного варианта в ЭБС (+/-)
1	Гаврилов, Л. П. Цифровой бизнес : учебник и практикум для вузов / Л. П. Гаврилов. - 6-е изд. - Москва : Юрайт, 2023. - 311 с. - (Высшее образование). - URL: https://urait.ru/bcode/533879 . - Режим доступа: для автор. пользователей. - ISBN 978-5-534-17869-2 : - Текст : непосредственный.	ЭР*	30	100	+
2	Гаврилов, Л. П. Электронная коммерция : учебник и практикум для вузов / Л. П. Гаврилов. - 4-е изд. - Москва : Юрайт, 2023. - 563 с. - (Высшее образование). - URL: https://urait.ru/bcode/510301 . - Режим доступа: для автор. пользователей. - ЭБС "Юрайт". - ISBN 978-5-534-15935-6 : - Текст : непосредственный.	ЭР*	30	100	+
3	Сафьянова, М. Г. Основы организации и проектирования бизнеса : учебное пособие / М. Г. Сафьянова, Л. Д. Шапиро. - Томск : Издательство Томского государственного университета, 2021. - 538 с. - URL: https://www.iprbookshop.ru/116870.html . - Режим доступа: для автор. пользователей. - ЭБС "IPR BOOKS". - ISBN 978-5-94621-974-7 : ~Б. ц. - Текст : непосредственный.	ЭР*	30	100	+
4	Ямашкин, С. А. Системный анализ web-трафика / С. А. Ямашкин. - Саранск : МГУ им. Н.П. Огарева, 2020. - 48 с. - URL: https://e.lanbook.com/book/204683 . - Режим доступа: для автор. пользователей. - "ЭБС Лань". - ISBN 978-5-7103-4025-7 : ~Б. ц. - Текст : непосредственный.	ЭР*	30	100	+
5	Сервис транспортных, технологических машин и оборудования в нефтегазодобыче : учебное пособие / Н. С. Захаров, В. И. Некрасов, А. В. Базанов, В. И. Бауэр ; ред. Н. С. Захаров ; ТИУ. - Тюмень : ТИУ, 2019. - 487 с. : табл., рис. - Электронная библиотека ТИУ. - ISBN 978-5-9961-2005-5. - Текст : непосредственный.	ЭР*	30	100	+

ЭР – электронный ресурс без ограничения числа одновременных подключений к ЭБС

Лист согласования

Внутренний документ "Технологии продаж и электронная коммерция в автобизнесе_2023_23.05.01_НТС_АТ"

Серийный номер ЭП	Должность	ФИО	ИО	Результат	Дата	Комментарий
	Заведующий кафедрой, имеющий ученую степень доктора наук		Захаров Николай Степанович	Согласовано		
	Ведущий специалист		Кубасова Светлана Викторовна	Согласовано		
	Директор		Каюкова Дарья Хрисановна	Согласовано		