

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Максимов Алексей Борисович

Должность: директор департамента по образовательной политике

Дата подписания: 01.11.2023 18:09:25

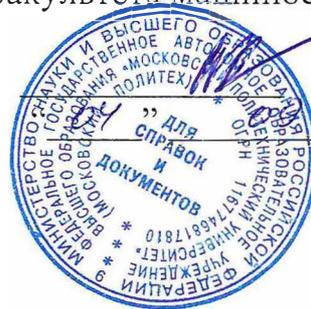
Уникальный программный ключ:

8db180d1a3f02ac9e60521a5672742735c18b1d6

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«МОСКОВСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

УТВЕРЖДАЮ

Декан факультета машиностроения



/Е.В. Сафонов /
2020 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

«Цифровая экономика»

Направление подготовки

27.03.05. Инноватика

Профиль

Аддитивные технологии

Квалификация (степень) выпускника

Бакалавр

Форма обучения

Очная

Москва 2020 г.

1. Цель освоения дисциплины

К **основным целям** освоения дисциплины «Цифровая экономика» следует отнести:

- формирование знаний об основах клиентоориентированного построения бизнеса в области инновационных товаров и услуг с помощью технологий управления взаимоотношениями с клиентами;

- подготовка студентов к деятельности в соответствии с квалификационной характеристикой бакалавра по направлению.

К **основным задачам** освоения дисциплины «Цифровая экономика» следует отнести:

- овладение теоретическими основами организации активных продаж с помощью систем управления взаимоотношениями с клиентами (СУВК);

- овладение практическими методиками применения программного обеспечения СУВК;

- практическое решение задач организации активных продаж в инновационной сфере на основе типовых СУВК;

2. Место дисциплины в структуре ООП бакалавриата

Дисциплина «Цифровая экономика» относится к дисциплинам по выбору вариативной части Блока 1 «Дисциплины (модули)» и входит в основную образовательную программу подготовки бакалавра по направлению подготовки 27.03.05 «Инноватика», профиль «**Аддитивные технологии**» очной формы обучения.

Дисциплина «Цифровая экономика» взаимосвязана логически и содержательно-методически со следующими дисциплинами и практиками ООП:

В базовой части Блока 1 «Дисциплины (модули)»:

- Экономическая теория и бизнес-планирование
- Защита авторских прав и интеллектуальной собственности;

В вариативной части Блока 1 «Дисциплины (модули)»:

- Проектная деятельность;
- Системный анализ. Технология нововведений;

В части дисциплин по выбору Блока 1 «Дисциплины (модули)»:

- Психология рекламной и инновационной деятельности/ Деловая этика и практика переговоров в инновационной сфере;

- Менеджмент в инновационной деятельности/ Управление инновационными проектами

3. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы

В результате освоения дисциплины (модуля) у обучающихся формируются следующие компетенции и должны быть достигнуты следующие результаты обучения как этап формирования соответствующих компетенций:

Код компетенции	В результате освоения образовательной программы обучающийся должен обладать	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине
ОК-3	способностью использовать основы экономических знаний в различных сферах жизнедеятельности	<p>знать: Концепцию и методы формирования ценностных предложений для потребителей инновационных продуктов</p> <p>уметь: Формулировать ценностное предложение и формировать цену продукта</p> <p>владеть: Навыками исследования инновационных рынков</p>
ОПК-8	способностью применять знания истории, философии, иностранного языка, <u>экономической теории</u> , русского языка делового общения <u>для организации инновационных процессов</u>	<p>знать: основы экономической теории в области инноватики;</p> <p>уметь: проводить поиск и развитие потребителей инновационных продуктов на новых и существующих рынках</p> <p>владеть: навыками построения бизнес-моделей, ориентированных на использование методов активных продаж</p>
ПК-3	способностью использовать информационно-коммуникационные технологии, управлять информацией с использованием прикладных программ деловой сферы деятельности, использовать сетевые компьютерные технологии и базы данных в своей предметной области, пакеты прикладных программ для анализа, разработки и управления проектом	<p>знать: принципы и подходы к организации клиентских баз данных при работе на инновационных рынках</p> <p>уметь: проводить поиск и развитие потребителей инновационных продуктов с помощью лидогенерации и инструментов СУБК;</p> <p>владеть: навыками применения лидогенерации и инструментария типовых СУБК</p>

4. Структура и содержание дисциплины

Общая трудоемкость дисциплины составляет 2 зачетных единицы, то есть 72 академических часа (из них 36 часов – самостоятельная работа студентов).

Разделы дисциплины «Цифровая экономика» изучаются в седьмом семестре четвертого курса.

Аудиторных занятий – 36 часов, в том числе лекций – 18 часов; семинары и практические занятия – 18 часов. Форма контроля – зачет.

Структура и содержание дисциплины «Цифровая экономика» по срокам и видам работы отражены в Приложении 1.

Содержание разделов дисциплины «Цифровая экономика»

Концепция инновационного развития на основе управления взаимоотношениями с клиентами

Клиентоориентированные стратегии развития как основа активных продаж в инновационной сфере. Роль СУБК в повышении конкурентоспособности предприятий в инновационной сфере. Эволюция идеологии СУБК. Обзор методологий построения СУБК. Особенности развития СУБК в инновационной сфере.

Технологические основы СУБК

Современное состояние рынка ИТ-решений в области СУБК. Характеристика лидирующих систем. Сравнение коробочных и облачных решений в области СУБК. Роль мобильных приложений, технологий Big Data и Business Intelligence в развитие СУБК. Проблемы выбора готовых решений в области СУБК и внедрения их в инновационных проектах.

Основные функциональные блоки. Регистрация клиентов. Формирование каталога продуктов. Регистрация лидов/интереса. Регистрация обращений. Регистрация сделок. Воронка продаж. Планирование и управление маркетинговыми компаниями. Администрирование. Управление ролями и организация коллективной работы. Отчеты. Организация бизнес-процессов. База знаний.

Методология внедрения и применения технологии активных продаж на базе СУБК в инновационной сфере

Место СУБК в составе систем управления ресурсами предприятия. Особенности использования технологических решений СУБК для ускоренного внедрения инновационных продуктов.

Веб-сайт проекта и лидогенерация как основа формирования каналов привлечения и развития потребителей инновационных продуктов. Роль систем интернет-маркетинга. Реализация функций удержания и развития существующих клиентов.

Распространение идеологии СУВК на сотрудников предприятия и команду проекта. Соединение СУВК с корпоративным порталом и системами автоматизации внутренних бизнес-процессов.

Партнеры и поставщики в производственных цепочках выпуска инновационных продуктов как клиенты СУВК. Соединения СУВК с системами автоматизации внешних бизнес-процессов

5. Образовательные технологии

Методика преподавания дисциплины «Цифровая экономика» и реализация компетентного подхода в изложении и восприятии предусматривает использование следующих активных и интерактивных форм проведения групповых, индивидуальных, аудиторных занятий в сочетании с внеаудиторной работой с целью формирования и развития профессиональных навыков:

- подготовка к выполнению контрольных работ;
- индивидуальное обсуждение этапов контрольных работ;
- подготовка, представление и обсуждение презентаций;

Удельный вес занятий, проводимых в интерактивных формах, определен главной целью образовательной программы, особенностью контингента обучающихся и содержанием дисциплины «Цифровая экономика» и в целом по дисциплине составляет 70 % аудиторных занятий. Занятия лекционного типа составляют 30% от объема аудиторных занятий.

6. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины и учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов

В процессе обучения используются следующие оценочные формы самостоятельной работы студентов, оценочные средства текущего контроля успеваемости и промежуточных аттестаций:

- индивидуальный опрос;
- контрольные работы;
- презентации;
- зачет по материалам седьмого семестра.

Оценочные средства текущего контроля успеваемости включают проверку контрольных работ и обсуждение презентаций.

6.1. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю)

6.1.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы.

В результате освоения дисциплины (модуля) формируются следующие компетенции:

Код компетенции	В результате освоения образовательной программы обучающийся должен обладать
ОК-3	способностью использовать основы экономических знаний в различных сферах жизнедеятельности
ОПК-8	способностью применять знания истории, философии, иностранного языка, <u>экономической теории</u> , русского языка делового общения <u>для организации инновационных процессов</u>
ПК-3	способностью использовать информационно-коммуникационные технологии, управлять информацией с использованием прикладных программ деловой сферы деятельности, использовать сетевые компьютерные технологии и базы данных в своей предметной области, пакеты прикладных программ для анализа, разработки и управления проектом

В процессе освоения образовательной программы данные компетенции, в том числе их отдельные компоненты, формируются поэтапно в ходе освоения обучающимися дисциплин (модулей), практик в соответствии с учебным планом и календарным графиком учебного процесса.

6.1.2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций, формируемых по итогам освоения дисциплины (модуля), описание шкал оценивания

Показателем оценивания компетенций на различных этапах их формирования является достижение обучающимися планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю).

ОК-3 способность использовать основы экономических знаний в различных сферах жизнедеятельности

Показатель	Критерии оценивания			
	2	3	4	5
<p>знать: концепцию и методы формирования ценностного предложения для потребителей инновационных продуктов.</p>	<p>Обучающийся демонстрирует полное отсутствие или недостаточное соответствие следующих знаний: Подготовка ценностного предложения для исследования потребителей инновационного продукта. Определение цены продукта. Проведение исследования и развития потребителей на основе ценностного предложения</p>	<p>Обучающийся демонстрирует неполное соответствие следующих знаний: Подготовка ценностного предложения для исследования потребителей инновационного продукта. Определение цены продукта. Проведение исследования и развития потребителей на основе ценностного предложения, допускаются значительные ошибки, проявляется недостаточность знаний, по ряду показателей, обучающийся испытывает затруднения при оперировании знаниями при их переносе на новые ситуации.</p>	<p>Обучающийся демонстрирует частичное соответствие следующих знаний: Подготовка ценностного предложения для исследования потребителей инновационного продукта. Определение цены продукта. Проведение исследования и развития потребителей на основе ценностного предложения, но допускаются незначительные ошибки, неточности, затруднения при аналитических операциях.</p>	<p>Обучающийся демонстрирует полное соответствие следующих знаний: Подготовка ценностного предложения для исследования потребителей инновационного продукта. Определение цены продукта. Проведение исследования и развития потребителей на основе ценностного предложения, свободно оперирует приобретенными знаниями.</p>
<p>уметь: формулировать ценностное предложение и формировать цену продукта</p>	<p>Обучающийся не умеет или в недостаточной степени умеет формулировать ценностное предложение и формировать цену продукта</p>	<p>Обучающийся демонстрирует неполное соответствие следующих умений: формулирование ценностного предложения и формирование цены продукта Допускаются значительные ошибки, проявляется недостаточность умений, по ряду показателей, обучающийся испытывает</p>	<p>Обучающийся демонстрирует частичное соответствие следующих умений: формулирование ценностного предложения и формирование цены продукта Умения освоены, но допускаются незначительные ошибки, неточности, затруднения при аналитических операциях, переносе умений на новые,</p>	<p>Обучающийся демонстрирует полное соответствие следующих умений: формулирование ценностного предложения и формирование цены продукта; Свободно оперирует приобретенными умениями, применяет их в ситуациях</p>

		значительные затруднения при оперировании умениями при их переносе на новые ситуации.	нестандартные ситуации.	повышенной сложности.
владеть: навыками исследования инновационных рынков	Обучающийся не владеет или в недостаточной степени владеет навыками исследования инновационных рынков	Обучающийся владеет навыками исследования инновационных рынков в неполном объеме, допускаются значительные ошибки, проявляется недостаточность владения навыками по ряду показателей, Обучающийся испытывает значительные затруднения при применении навыков в новых ситуациях.	Обучающийся частично владеет навыками исследования инновационных рынков, но допускаются незначительные ошибки, неточности, затруднения при аналитических операциях, переносе умений на новые, нестандартные ситуации.	Обучающийся в полном объеме владеет навыками исследования инновационных рынков, свободно применяет полученные навыки в ситуациях повышенной сложности.

ОПК-8 способность применять знания истории, философии, иностранного языка, экономической теории, русского языка делового общения для организации инновационных процессов

знать: основы экономической теории в области инноватики	Обучающийся демонстрирует полное отсутствие или недостаточное соответствие следующих знаний: основы экономической теории в области инноватики	Обучающийся демонстрирует неполное соответствие следующих знаний: основы экономической теории в области инноватики Допускаются значительные ошибки, проявляется недостаточность знаний, по ряду показателей, обучающийся испытывает значительные затруднения при оперировании знаниями при их переносе на новые ситуации.	Обучающийся демонстрирует частичное соответствие следующих знаний: основы экономической теории в области инноватики, но допускаются незначительные ошибки, неточности, затруднения при аналитических операциях.	Обучающийся демонстрирует полное соответствие следующих знаний: основы экономической теории в области инноватики, свободно оперирует приобретенными знаниями.
---	---	--	---	---

<p>уметь:</p> <p>Проводить поиск и развитие потребителей инновационных продуктов на новых и существующих рынках</p>	<p>Обучающийся не умеет или в недостаточной степени умеет проводить поиск и развитие потребителей инновационных продуктов на новых и существующих рынках</p>	<p>Обучающийся демонстрирует неполное соответствие следующих умений: проводить поиск и развитие потребителей инновационных продуктов на новых и существующих рынках</p>	<p>Обучающийся демонстрирует частичное соответствие следующих умений: проводить поиск и развитие потребителей инновационных продуктов на новых и существующих рынках, но допускаются незначительные ошибки, неточности, затруднения при аналитических операциях, переносе умений на новые, нестандартные ситуации.</p>	<p>Обучающийся демонстрирует полное соответствие следующих умений: проводить поиск и развитие потребителей инновационных продуктов на новых и существующих рынках. Свободно оперирует приобретенными умениями, применяет их в ситуациях повышенной сложности.</p>
<p>владеть:</p> <p>навыками построения бизнес-моделей, ориентированных на использование методов активных продаж</p>	<p>Обучающийся не владеет или в недостаточной степени владеет навыками построения бизнес-моделей, ориентированных на использование методов активных продаж</p>	<p>Обучающийся частично владеет навыками построения бизнес-моделей, ориентированных на использование методов активных продаж, проявляется недостаточность владения навыками по ряду показателей, Обучающийся испытывает значительные затруднения при применении навыков в новых ситуациях.</p>	<p>Обучающийся владеет навыками построения бизнес-моделей, ориентированных на использование методов активных продаж, но допускаются незначительные ошибки, неточности, затруднения при аналитических операциях, переносе умений на новые, нестандартные ситуации.</p>	<p>Обучающийся в полном объеме владеет навыками построения бизнес-моделей, ориентированных на использование методов активных продаж, свободно применяет полученные навыки в ситуациях повышенной сложности.</p>
<p>ПК-3 способность использовать информационно-коммуникационные технологии, управлять информацией с использованием прикладных программ деловой сферы деятельности, использовать сетевые компьютерные технологии и базы данных в своей предметной области, пакеты прикладных программ для анализа, разработки и управления проектом</p>				
<p>знать:</p> <p>принципы и подходы к организации клиентских баз данных при работе на инновационных рынках</p>	<p>Обучающийся демонстрирует полное отсутствие или недостаточное соответствие следующих знаний: Принципы и подходы к организации</p>	<p>Обучающийся демонстрирует неполное соответствие следующих знаний: принципы и подходы к организации клиентских баз данных при работе на инновационных рынках</p>	<p>Обучающийся демонстрирует частичное соответствие следующих знаний: принципы и подходы к организации клиентских баз</p>	<p>Обучающийся демонстрирует полное соответствие следующих знаний: принципы и подходы к организации клиентских баз</p>

	клиентских баз данных при работе на инновационных рынках	Допускаются значительные ошибки, проявляется недостаточность знаний, по ряду показателей, обучающийся испытывает значительные затруднения при оперировании знаниями при их переносе на новые ситуации.	данных при работе на инновационных рынках, но допускаются незначительные ошибки, неточности, затруднения при аналитических операциях.	данных при работе на инновационных рынках, свободно оперирует приобретенными знаниями.
уметь: проводить поиск и развитие потребителей инновационных продуктов с помощью лидогенерации и инструментов СУБК	Обучающийся не умеет или в недостаточной степени умеет проводить поиск и развитие потребителей инновационных продуктов с помощью лидогенерации и инструментов СУБК	Обучающийся демонстрирует неполное соответствие следующих умений: проводить поиск и развитие потребителей инновационных продуктов с помощью лидогенерации и инструментов СУБК	Обучающийся демонстрирует частичное соответствие следующих умений: проводить поиск и развитие потребителей инновационных продуктов с помощью лидогенерации и инструментов СУБК, но допускаются незначительные ошибки, неточности, затруднения при аналитических операциях, переносе умений на новые, нестандартные ситуации.	Обучающийся демонстрирует полное соответствие следующих умений: проводить поиск и развитие потребителей инновационных продуктов с помощью лидогенерации и инструментов СУБК, свободно оперирует приобретенными умениями, применяет их в ситуациях повышенной сложности.
владеть: навыками применения лидогенерации и инструментария типовых СУБК	Обучающийся не владеет или в недостаточной степени владеет навыками применения лидогенерации и инструментария типовых СУБК	Обучающийся частично владеет навыками применения лидогенерации и инструментария типовых СУБК, проявляется недостаточность владения навыками по ряду показателей, Обучающийся испытывает значительные затруднения при применении навыков в новых ситуациях.	Обучающийся владеет навыками применения лидогенерации и инструментария типовых СУБК, но допускаются незначительные ошибки, неточности, затруднения при аналитических операциях, переносе умений на новые, нестандартные ситуации.	Обучающийся в полном объеме владеет навыками применения лидогенерации и инструментария типовых СУБК, свободно применяет полученные навыки в ситуациях повышенной сложности.

Шкалы оценивания результатов промежуточной аттестации и их описание

Форма промежуточной аттестации: зачет.

Промежуточная аттестация обучающихся в форме зачета проводится по результатам выполнения всех видов учебной работы, предусмотренных учебным планом по данной дисциплине (модулю), при этом учитываются результаты текущего контроля успеваемости в течение семестра. Оценка степени достижения обучающимися планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю) проводится преподавателем, ведущим занятия по дисциплине (модулю) методом экспертной оценки. По итогам промежуточной аттестации по дисциплине (модулю) выставляется оценка «зачтено» или «не зачтено»,

К промежуточной аттестации допускаются только студенты, выполнившие все виды учебной работы, предусмотренные рабочей программой по дисциплине «Цифровая экономика» (прошли промежуточный контроль, выполнили и защитили контрольные работы).

Шкала оценивания	Описание
Зачтено	Выполнены все виды учебной работы, предусмотренные учебным планом. Студент демонстрирует полное или частичное соответствие знаний, умений, навыков приведенным в таблицах показателям, оперирует приобретенными знаниями, умениями, навыками, применяет их в ситуациях повышенной сложности, не испытывает затруднений при аналитических операциях, переносе знаний и умений на новые, нестандартные ситуации. При этом могут быть допущены незначительные ошибки, неточности, затруднения при аналитических операциях, переносе знаний и умений на новые, нестандартные ситуации.
Не зачтено	Не выполнен один или более видов учебной работы, предусмотренных учебным планом. Студент демонстрирует полное отсутствие или недостаточное соответствие знаний, умений, навыков приведенным в таблицах показателям, допускаются значительные ошибки, проявляется отсутствие знаний, умений, навыков по ряду показателей, студент не может оперировать знаниями и умениями при их переносе на новые ситуации.

Фонд оценочных средств представлены в Приложении 3 к рабочей программе.

7. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

а) основная литература:

1. Стратегия управления взаимоотношениями с клиентами (CRM). Готовы ли Вы к войне за клиента? [Электронный ресурс] / Павел Черкашин. - Москва: Интернет-Университет Информ. Технологий : Бином. Лаб. знаний, 2007. - 375 с. : URL: <http://www.knigafund.ru/books/178003>
2. Продажи и управление продажами / Джоббер Д., Ланкастер Д. [Электронный ресурс] - М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2015. - 622 с. URL: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=872281>

б) дополнительная:

1. Продажи на 100%: Эффективные техники продвижения товаров и услуг / Иванова С., [Электронный ресурс] - 10-е изд. - М.:Альпина Пабли., 2016. - 278 с.: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=916260>

в) программное обеспечение и интернет-ресурсы:

Программное обеспечение для выполнения контрольных работ:

www.bitrix24.ru

www.pipedrive.com/ru

Интернет-ресурсы включают учебно-методические и информационные материалы, представленные на сайтах:

www.intuit.ru - Национальный открытый университет

www.elibrary.ru – Научная электронная библиотека

www.crmonline.ru - Портал об управлении взаимоотношениями с клиентами.

8. Материально – техническое обеспечение дисциплины

Лекционные аудитории общего университетского аудиторного фонда, оснащенные мультимедийными проекторами для показа видеофильмов и презентаций.

Для проведения лабораторных работ по дисциплине имеются компьютерные классы, оснащенные мультимедийными проекторами.

9. Методические рекомендации для самостоятельной работы студентов

Самостоятельная работа является одним из видов учебных занятий. Цель самостоятельной работы – практическое усвоение студентами вопросов организации активных продаж на основе систем управления взаимоотношениями с клиентами, рассматриваемых в процессе изучения дисциплины.

Аудиторная самостоятельная работа по дисциплине выполняется на учебных занятиях под непосредственным руководством преподавателя и по его заданию.

Внеаудиторная самостоятельная работа выполняется студентом по заданию преподавателя, но без его непосредственного участия

Задачи самостоятельной работы студента:

- развитие навыков самостоятельной учебной работы;
- освоение содержания дисциплины;
- углубление содержания и осознание основных понятий дисциплины;
- использование материала, собранного и полученного в ходе самостоятельных занятий для эффективной подготовки к дифференцированному зачету и экзамену.

Виды внеаудиторной самостоятельной работы:

- самостоятельное изучение отдельных тем дисциплины;
- подготовка к практическим занятиям;
- подготовка к контрольным работам;
- подготовка презентаций для докладов по отдельным темам программы;
- научно-исследовательская работа студентов;
- участие в тематических дискуссиях, олимпиадах.

Для выполнения любого вида самостоятельной работы необходимо пройти следующие этапы:

- определение цели самостоятельной работы;
- конкретизация познавательной задачи;
- самооценка готовности к самостоятельной работе;
- выбор адекватного способа действия, ведущего к решению задачи;
- планирование работы (самостоятельной или с помощью преподавателя) над заданием;

- осуществление в процессе выполнения самостоятельной работы самоконтроля (промежуточного и конечного) результатов работы и корректировка выполнения работы;

- рефлексия;
- презентация работы.

10. Методические рекомендации для преподавателя

Основное внимание при изучении дисциплины «Цифровая экономика» следует уделять изучению основных понятий в области систем управления взаимоотношениями с клиентами, связанных с объектами и средствами регистрации, организации коммуникаций, анализа и развития потребителей инновационных продуктов.

При изучении раздела «Концепция инновационного развития на основе управления взаимоотношениями с клиентами» необходимо обеспечить понимание студентами клиентоориентированного инновационного бизнеса; знание основных принципов поиска и развития потребителей инновационных продуктов.

При изучении раздела «Технологические основы СУБК» основное внимание необходимо уделять основным технологическим решениям в области управления взаимоотношениями с клиентами.

При изучении раздела «Методология внедрения и применения технологии активных продаж на базе СУБК в инновационной сфере» необходимо обеспечить освоение практических методов применения лидогенерации и инструментария СУБК.

Теоретическое изучение основных вопросов разделов дисциплины должно закрепляться в практической работе.

Для активизации учебного процесса при изучении дисциплины эффективно применение презентаций по различным темам лекций и контрольных работ.

Для проведения занятий по дисциплине используются средства обучения:

- учебники, информационные ресурсы Интернета;
- облачные сервисы Bitrix24 и Pipedrive;
- методические указания для выполнения контрольных работ.

ПРИЛОЖЕНИЯ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ

- Структура и содержание дисциплины (Приложение 1);
- Фонд оценочных средств (Приложение 2).

2	Контрольная работа 1 «Исследование рынка СУБК»	6	6		2									
3	Технологические основы СУБК Современное состояние рынка ИТ-решений в области СУБК. Характеристика лидирующих систем в области СУБК. Сравнение коробочных и облачных решений в области СУБК. Роль мобильных приложений, технологий Big Data и Business Intelligence в развитие СУБК. Проблемы выбора готовых решений в области СУБК и внедрения их в инновационных проектах. Основные функциональные блоки СУБК. Регистрация клиентов. Формирование каталога продуктов, сделок. Воронка продаж. Планирование и управление маркетинговыми компаниями. Администрирование. Управление ролями и организация коллективной работы. Отчеты. Организация бизнес-процессов. База знаний для активных продаж в инновационной сфере. Место СУБК в составе систем управления ресурсами предприятия.	6	7-12	6	4		12							
4	Контрольная работа 2 «Моделирование функций СУБК в табличном процессоре»	6	12		2									

5	<p>Методология внедрения и применения технологии активных продаж на базе СУБК в инновационной сфере</p> <p>Особенности использования технологических решений СУБК для ускоренного внедрения инновационных продуктов. Веб-сайт проекта и лидогенерация как основа формирования каналов привлечения и развития потребителей инновационных продуктов. Роль систем интернет-маркетинга. Реализация функций удержания и развития существующих клиентов. Распространение идеологии СУБК на сотрудников предприятия и команду проекта. Соединение СУБК с корпоративным порталом и системами автоматизации внутренних бизнес-процессов. Партнеры и поставщики в производственных цепочках выпуска инновационных продуктов как клиенты СУБК. Соединения СУБК с системами автоматизации внешних бизнес-процессов.</p>	6	13-18	6	4	12									
6	<p><i>Контрольная работа 3</i> «Построение воронки продаж в типовой СУБК»</p>	6	18		2										

7	Прием и защита контрольных работ	6	18											
	Форма аттестации													3
	Всего часов по дисциплине			18	18		36							

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(МОСКОВСКИЙ ПОЛИТЕХ)

Направление подготовки: 27.03.05 Инноватика

ОП (профиль): «Аддитивные технологии»

Форма обучения: очная

Вид профессиональной деятельности: производственно-технологическая, экспериментально-исследовательская, проектно-конструкторская

Факультет технологического предпринимательства

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Цифровая экономика

Состав: 1. Паспорт фонда оценочных средств
2. Перечень оценочных средств:
примерный перечень тем контрольных работ
примерный перечень тем докладов/презентаций

Составитель:

Доцент, к.э.н. Егоров М.И.

Москва, 2020 год

ПАСПОРТ ФОС. ПОКАЗАТЕЛИ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ

Таблица 1

Цифровая экономика					
ФГОС ВО 27.03.05 Инноватика					
В процессе освоения данной дисциплины студент формирует и демонстрирует следующие компетенции:					
КОМПЕТЕНЦИИ		Перечень компонентов	Технология формирования компетенций	Форма оценочного средства**	Степени уровней освоения компетенций
ИНДЕКС	ФОРМУЛИРОВКА				
ОК-3	<p>способность использовать основы экономических знаний в различных сферах жизнедеятельности</p>	<p>Знать: Концепцию и методы формирования ценностного предложения для потребителей инновационных продуктов</p> <p>Уметь: Формулировать ценностное предложение и формировать цену продукта</p> <p>Владеть: навыками исследования инновационных рынков</p>	<p>лекция, самостоятельная работа, контрольные работы</p>	<p>КР, ПР,</p>	<p>Базовый уровень: воспроизводство полученных знаний в ходе текущего контроля; умение решать типовые задачи, принимать профессиональные и управленческие решения по известным алгоритмам, правилам и методикам</p> <p>Повышенный уровень: практическое применение полученных знаний в процессе выполнения лабораторных работ и курсовой работы; готовность решать практические задачи повышенной сложности, нетиповые задачи, принимать профессиональные и управленческие решения в</p>

					условиях неполной определенности, при недостаточном документальном, нормативном и методическом обеспечении
ОПК-8	<p>способность применять знания истории, философии, иностранного языка, <u>экономической теории</u>, русского языка делового общения для <u>организации инновационных процессов</u></p>	<p>Знать: основы экономической теории в области инноватики;</p> <p>Уметь: проводить поиск и развитие потребителей инновационных продуктов на новых и существующих рынках;</p> <p>Владеть: навыками построения бизнес-моделей, ориентированных на использование методов активных продаж;</p>	лекция, самостоятельная работа, лабораторные контрольные работы	КР, ПР,	<p>Базовый уровень: воспроизводство полученных знаний в ходе текущего контроля; умение решать типовые задачи, принимать профессиональные и управленческие решения по известным алгоритмам, правилам и методикам</p> <p>Повышенный уровень: практическое применение полученных знаний в процессе выполнения лабораторных работ и курсовой работы; готовность решать практические задачи повышенной сложности, нетиповые задачи, принимать профессиональные и управленческие решения в условиях неполной определенности, при недостаточном документальном, нормативном и методическом обеспечении</p>

ПК-3	<p>способность использовать информационно-коммуникационные технологии, управлять информацией с использованием прикладных программ деловой сферы деятельности, использовать сетевые компьютерные технологии и базы данных в своей предметной области, пакеты прикладных программ для анализа, разработки и управления проектом.</p>	<p>Знать: Принципы и подходы к организации клиентских баз при работе на инновационных рынках</p> <p>Уметь: проводить поиск и развитие потребителей инновационных продуктов с помощью лидогенерации и инструментов СУБК;</p> <p>Владеть: навыками применения лидогенерации и инструментария типовых СУБК</p>	лекция, самостоятельная работа, контрольные работы	КР, ПР,	<p>Базовый уровень: воспроизводство полученных знаний в ходе текущего контроля; умение решать типовые задачи, принимать профессиональные и управленческие решения по известным алгоритмам, правилам и методикам</p> <p>Повышенный уровень: практическое применение полученных знаний в процессе выполнения лабораторных работ и курсовой работы; готовность решать практические задачи повышенной сложности, нетиповые задачи, принимать профессиональные и управленческие решения в условиях неполной определенности, при недостаточном документальном, нормативном и методическом обеспечении</p>
------	---	--	--	---------	---

** - Сокращения форм оценочных средств см. в приложении к таблице 1.

**Перечень оценочных средств по дисциплине
«Цифровая экономика»**

№ ОС	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства в ФОС
1	Контрольная работа работы (КР)	Оценка способности студента применить полученные ранее знания для проведения анализа, опыта, эксперимента и выполнения последующих расчетов, а также составления выводов	Перечень контрольных работ и их содержание
2	Презентация (ПР)	Представление студентом наработанной информации по заданной тематике в виде публичного выступления, сопровождаемого набором слайдов и спецэффектов	Темы презентаций

Перечень контрольных работ

№ п/п	Наименование	Оснащение	Кол-во часов
1	Исследование рынка СУБК	Поиск в интернете	6
2	Моделирование функций СУБК в табличном процессоре	Excel или Google таблицы	6
3	Построение воронки продаж в типовой СУБК	Pipedrive или Bitrix24	6

Темы презентаций

1. Ценностное предложение для учебного проекта, разрабатываемого студентом в рамках проектной деятельности
2. Лидогенерация на основе ценностного предложения для учебного проекта
3. Опыт использования СУБК в учебном проекте

Вопросы, выносимые на самостоятельную работу

- Клиентоориентированные стратегии развития как основа активных продаж в инновационной сфере
 - Роль СУВК в повышении конкурентоспособности предприятий в инновационной сфере
 - Эволюция идеологии СУВК
 - Обзор методологий построения СУВК
 - Особенности развития СУВК в инновационной сфере
 - Современное состояние рынка ИТ-решений в области
 - Характеристика лидирующих систем в области
 - Сравнение коробочных и облачных решений в области СУВК
 - Роль мобильных приложений, технологий Big Data и Business Intelligence в развитии СУВК
 - Проблемы выбора готовых решений в области СУВК и внедрения их в инновационных проектах
 - Основные функциональные блоки СУВК
 - Регистрация клиентов
 - Формирование каталога продуктов, сделок. Воронка продаж
 - Планирование и управление маркетинговыми компаниями
 - Администрирование. Управление ролями и организация коллективной работы. Отчеты
 - Организация бизнес-процессов
 - База знаний для активных продаж в инновационной сфере
 - Место СУВК в составе систем управления ресурсами предприятия
 - Особенности использования технологических решений СУВК для ускоренного внедрения инновационных продуктов
 - Веб-сайт проекта и лидогенерация как основа формирования каналов привлечения и развития потребителей инновационных продуктов
 - Роль систем интернет-маркетинга
 - Реализация функций удержания и развития существующих клиентов
 - Распространение идеологии СУВК на сотрудников предприятия и команду проекта
 - Соединение СУВК с корпоративным порталом и системами автоматизации внутренних бизнес-процессов
 - Партнеры и поставщики в производственных цепочках выпуска инновационных продуктов как клиенты СУВК

- Соединения СУБК с системами автоматизации внешних бизнес-процессов

Перечень вопросов для промежуточной аттестации

Вопросы к зачету	Код компетенции
Клиентоориентированные стратегии развития как основа активных продаж в инновационной сфере.	ОК-3
Роль СУБК в повышении конкурентоспособности предприятий в инновационной сфере	ОПК-8
Эволюция идеологии СУБК	ОК-3
Обзор методологий построения СУБК	ОПК-8
Особенности развития СУБК в инновационной сфере	ОПК-8
Современное состояние рынка ИТ-решений в области СУБК	ПК-3
Характеристика лидирующих систем в области СУБК	ПК-3
Сравнение коробочных и облачных решений в области СУБК	ПК-3
Роль мобильных приложений, технологий Big Data и Business Intelligence в развитие СУБК	ПК-3
Проблемы выбора готовых решений в области СУБК и внедрения их в инновационных проектах	ПК-3
Основные функциональные блоки СУБК	ПК-3
Регистрация клиентов	
Формирование каталога продуктов, сделок. Воронка продаж	ОПК-8
Планирование и управление маркетинговыми компаниями	ОК-3
Администрирование. Управление ролями и организация коллективной работы. Отчеты	ОПК_8
Организация бизнес-процессов	ОК-3
База знаний для активных продаж в инновационной сфере	ПК-3
Место СУБК в составе систем управления ресурсами предприятия	ПК-3
Особенности использования технологических решений СУБК для ускоренного внедрения инновационных продуктов	ПК-3
Веб-сайт проекта и лидогенерация как основа формирования каналов привлечения и развития потребителей инновационных продуктов	ОПК-8
Роль систем интернет-маркетинга	ПК-3
Реализация функций удержания и развития существующих клиентов	ОК-3
Распространение идеологии СУБК на сотрудников предприятия и команду проекта	ОК-3
Соединение СУБК с корпоративным порталом и системами автоматизации внутренних бизнес-процессов	ПК-3
Партнеры и поставщики в производственных цепочках выпуска инновационных продуктов как клиенты СУБК	ОПК-8
Соединения СУБК с системами автоматизации внешних бизнес-процессов	ПК-3

Вариант билета

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО
ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(МОСКОВСКИЙ ПОЛИТЕХ)

Факультет машиностроения
Дисциплина «Цифровая экономика»
Направление подготовки 27.03.05 «Инноватика»
Образовательная программа (профиль) «Аддитивные технологии»
Курс 3, семестр 6

БИЛЕТ для зачета №4

1. Особенности развития СУВК в инновационной сфере
2. База знаний для активных продаж в инновационной сфере

Утверждено на заседании факультета «___» _____ 2020 г., протокол №___.

Зав.кафедрой ОМДиАТ _____ /П.А. Петров/
