

**Аннотация  
рабочей программы учебной дисциплины  
«Электронная коммерция»**

## 1. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

### 1.1. Цель изучения учебной дисциплины

Основной целью освоения дисциплины «Электронная коммерция» является: формирование у студентов целостной системы знаний о возможностях и основных направлениях данного вида бизнеса, изучение основных терминов и понятий, характеризующих коммерческую деятельность в сфере информационных услуг, раскрытие взаимосвязи всех понятий и внутренней логики организации информационной деятельности.

### 1.2. Задачи учебной дисциплины:

- 1) получить теоретические знания об электронной коммерции;
- 2) сформировать навыки создания и ведения бизнеса в Интернете;
- 3) сформировать навыки применения инструментария технологий Digital-среды.

## 2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП ВПО

### 2.1. Цикл (раздел) ООП:

Дисциплина относится к циклу Б1 «Профессиональный цикл».

### 2.2. Взаимосвязь учебной дисциплины с другими учебными дисциплинами ООП

Дисциплина базируется на таких дисциплинах, как «Деловые коммуникации», «Основы менеджмента», «Основы сервисной деятельности», и закладывает основу для изучения следующих дисциплин: «Рекламная деятельность», «Технологии коучинга» и др.

## 3. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ СОДЕРЖАНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения учебной дисциплины:

Код соответствующей компетенции по ГОС	Наименование компетенций	Результат освоения (знать, уметь, владеть)
ОПК – 7	Способность решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности.	<b>Знать:</b> основные преимущества ведения бизнеса с помощью Internet; характеристики электронной коммерции; основные стратегии развития электронной коммерции; основные модели систем электронной коммерции; основные инструменты ведения электронной коммерции;
		<b>Уметь:</b> анализировать финансовую, нормативную и экономико-технологическую информацию в области электронной коммерции; осуществлять покупки в Интернет с использованием различных видов электронных платежных систем и пользоваться финансовыми услугами;

		<p><b>Владеть:</b> навыками поиска и сравнения товаров, предложения и электронной продажи товаров и услуг; механизмом рекламирования товаров и услуг в электронной среде; способами оценки экономической эффективности функционирования электронного магазина.</p>
ДПК-1	<p>владением навыками создания интернет-магазина, электронного каталога товаров; навыками поиска и сравнения товаров, предложения и электронной продажи товаров и услуг; способами оценки экономической эффективности функционирования электронного магазина.</p>	<p><b>Знать:</b> основные концепции построения систем электронной коммерции;</p>
		<p><b>Уметь:</b> использовать инструментарий создания и использования систем электронной коммерции; поиска и сравнения товаров, предложения и электронной продажи товаров и услуг</p>
		<p><b>Владеть:</b> навыками создания интернет-магазина, электронного каталога товаров, способами оценки экономической эффективности функционирования электронного магазина</p>

#### 4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

##### **Раздел 1. Теоретические основы электронной коммерции.**

Тема 1.1. Основные составляющие электронной коммерции.

Тема 1.2. Формирования финансовых потоков и бизнес структур в электронном бизнесе.

Тема 1.3. Платежные и поисковые системы как основа Интернет бизнеса.

Тема 1.4. ВЕБ сайт как основа бизнеса в Интернете.

Тема 1.5. Реклама в интернете.

Тема 1.6. Торговые системы в Интернет- среде.

Тема 1.7. Безопасность в системах электронной коммерции.

Тема 1.8. CRM - управление отношениями с клиентами.

##### **Раздел 2. Разработка бизнес-плана интернет-магазина.**

Тема 2.1. Бизнес-планирование как основа создания интернет-магазина.

Тема 2.2. Маркетинговые исследования интернет-среды.

Тема 2.3. Digital-стратегия.

Тема 2.4. Производственный план интернет-магазина.

Тема 2.5. Финансовый план интернет-магазина.

Тема 2.6. Оценка рисков в интернет-среде.

#### 5. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Традиционные технологии (лекция, практическое занятие, консультация, экзамен, курсовая работа), технологии интерактивного обучения (дискуссии), ситуационные задания.

##### **Разработчик рабочей программы учебной дисциплины:**

*Стародубцева Т.Н., к.э.н., ст. преподаватель кафедры менеджмента  
непроизводственной сферы*