

СОГЛАСОВАНО

Декан факультета



С.М. Романов

2019 г.

## РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Электронная коммерция и продвижение услуг в сети Интернет

Шифр и направление подготовки

43.03.02 Туризм

Квалификация (степень) выпускника

бакалавр

Профиль подготовки бакалавра

Технология и организация туристского обслуживания

(наименование программы магистра/аспиранта)

Форма обучения

заочная

Выпускающая кафедра

Управления и технологий в туризме и сервисе

Кафедра-разработчик рабочей программы

Управления и технологий в туризме и сервисе

| Семестр | Трудоем-<br>кость<br>(час./зет.) | Лекцион.<br>занятий,<br>(час.) | Практич.<br>занятий,<br>(час.) | Лаборат.<br>занятий,<br>(час.) | СРС,<br>(час.) | КР/КП<br>(час.) | КРЗ | Форма<br>промежуточного<br>контроля<br>(экз./зачет) |
|---------|----------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|----------------|-----------------|-----|-----------------------------------------------------|
| ЗФО     |                                  |                                |                                |                                |                |                 |     |                                                     |
| 8       | 108/3                            | 6                              | 4                              | -                              | 94             | -               | +   | Зачет с оц. (4)                                     |
| Итого:  | 108/3                            | 6                              | 4                              | -                              | 94             | -               | +   | Зачет с оц. (4)                                     |

Сочи 2019 г.

Рабочая программа по дисциплине «Электронная коммерция и продвижение услуг в сети Интернет» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО 3++ по направлению подготовки 43.03.02 Туризм № 516 от 08.06.2017.

Рабочую программу составил:

Сердюков Д.А., старший преподаватель кафедры УТТС

### РАБОЧАЯ ПРОГРАММА РАССМОТРЕНА И ОДОБРЕНА

на заседании кафедры управления и технологий в туризме и сервисе

Протокол № 1 от «30» 08 2019 г.

Заведующий кафедрой

С.В. Гриненко

Руководитель ОПОП

С.В. Гриненко

Рабочая программа одобрена на заседании Учебно-методического совета направления

(указывается наименование совета направления)

Протокол № 1 от «30» 08 2019 г.

Председатель УМСН

С.В. Гриненко

Структура рабочей программы соответствует предъявляемым требованиям  
Отдел качества образования и  
методического обеспечения

подпись

ФИО

## ЛИСТ РЕГИСТРАЦИИ ИЗМЕНЕНИЙ РПД

Рабочая программа переутверждена на 2022\_/2023 учебный год, протокол № 1 заседания кафедры от «29» августа 2022 г. В программу внесены дополнения и(или) изменения.

На основании распоряжения ректора № 243-р, от 06.07.22 г. в рабочую программу дисциплины внесены изменения – Профессиональные компетенции, установленные вузом (ПКУВ) на основе профессиональных стандартов, соответствующих профессиональной деятельности выпускников считать Профессиональными компетенциями, определенными организацией самостоятельно на основе профессиональных стандартов, соответствующих профессиональной деятельности выпускников (ПК).

ПКУВ-3 считать ПК-3

ПКУВ-7 считать ПК-7

И.о. зав. кафедрой



А.Р. Давыдович

### ЛИСТ РЕГИСТРАЦИИ ИЗМЕНЕНИЙ РПД

Рабочая программа переутверждена на 201\_\_/201\_\_ учебный год, протокол №\_\_ заседания кафедры от «\_\_» \_\_\_\_\_ 201\_\_ г. В программу внесены дополнения и(или) изменения.

Заведующий кафедрой

\_\_\_\_\_   
 подпись

\_\_\_\_\_   
 ФИО

*(Указывается в какой раздел программы внесены изменения, основания изменений, а также новая формулировка)*

Рабочая программа переутверждена на 201\_\_/201\_\_ учебный год, протокол №\_\_ заседания кафедры от «\_\_» \_\_\_\_\_ 201\_\_ г. В программу внесены дополнения и(или) изменения.

Заведующий кафедрой

\_\_\_\_\_   
 подпись

\_\_\_\_\_   
 ФИО

*(Указывается в какой раздел программы внесены изменения, основания изменений, а также новая формулировка)*

Рабочая программа переутверждена на 201\_\_/201\_\_ учебный год, протокол №\_\_ заседания кафедры от «\_\_» \_\_\_\_\_ 201\_\_ г. В программу внесены дополнения и(или) изменения.

Заведующий кафедрой

\_\_\_\_\_   
 подпись

\_\_\_\_\_   
 ФИО

*(Указывается в какой раздел программы внесены изменения, основания изменений, а также новая формулировка)*

## СОДЕРЖАНИЕ

|                                                                                                                                  |        |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------|
| 1 ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ .....                                                                                        | Стр. 5 |
| 2 МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП ВО 3++ .....                                                                                 | 5      |
| 3 ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ .....                                                                             | 6      |
| 4 СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ .....                                                                                                    | 8      |
| 4.1 Тематический план дисциплины .....                                                                                           | 8      |
| 4.2 Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины .....                                                            | 11     |
| 4.3 Формы и содержание текущей и промежуточной аттестации по дисциплине .....                                                    | 13     |
| 5 УСЛОВИЯ ОСВОЕНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ ДИСЦИПЛИНЫ .....                                                                                 | 14     |
| 5.1 Методические рекомендации обучающимся по изучению дисциплины .....                                                           | 14     |
| 5.2 Организация самостоятельной работы обучающегося (СРС) по дисциплине .....                                                    | 15     |
| 5.3 Особенности преподавания дисциплины .....                                                                                    | 17     |
| 5.4 Материально-техническое обеспечение дисциплины .....                                                                         | 18     |
| 5.5 Методическое обеспечение образовательного процесса для обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья ..... | 18     |
| Приложение. АННОТАЦИЯ ДИСЦИПЛИНЫ .....                                                                                           | 20     |

## 1 ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Целью освоения дисциплины «Электронная коммерция и продвижение услуг в сети Интернет» является формирование у будущего бакалавра целостного представления о концепциях, идеях и технологиях электронной коммерции; выработка навыков эффективной реализации стратегий электронной коммерции в туристском бизнесе; формирование основных знаний технологических принципов функционирования систем электронной коммерции, бизнес-моделей систем электронной коммерции, форм оплаты услуг электронной коммерции, основ интернет-маркетинга.

Основные задачи дисциплины:

- Дать представление о развитии электронной коммерции в мире и России, преимуществах и недостатках электронной коммерции, международных вопросах электронной коммерции, законодательных и этических аспектах электронной коммерции, налогообложение электронной коммерции.
- Объяснить технологии электронной коммерции в туризме, технологии продвижения товаров и услуг в сети Интернет, технологию Интернет-эквайринга в туризме.
- Изучить бизнес-процессы и бизнес-модели электронной коммерции, модели дохода электронной коммерции, формы оплаты услуг в сети Интернет, безопасность систем электронной коммерции, управление реализацией систем электронной коммерции, перспективы развития услуг электронной коммерции в сфере туризма и гостеприимства.
- Научить использовать бизнес-модели электронной коммерции в сфере туризма и гостеприимства, использовать инструменты и методы продвижения товаров и услуг в сети Интернет, планировать бюджет продвижения турпродукта в сети Интернет.
- Научить оценивать эффективность продвижения и системы электронной коммерции туристского предприятия, выбирать площадки для продвижения услуг в Интернете.
- Научить управлять связями с клиентами посредством сети Интернет, управлять реализацией систем электронной коммерции туристского предприятия.
- Отработать навыки применения информационно-коммуникативных технологий с учетом основных требований информационной безопасности, организации электронной коммерции на рынке b2b и b2c в туристской деятельности.
- Отработать навыки создания эффективного интернет-присутствия туристского предприятия, организации партнерства туроператоров, турагентов с основными дистрибутивными системами, интернет-площадками, поисковыми системами и т.д.

## 2 МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП НАПРАВЛЕНИЯ (СПЕЦИАЛЬНОСТИ)

Дисциплина «Электронная коммерция и продвижение услуг в сети Интернет» относится к Блоку 1 «Дисциплины (модули)» формируемой участниками образовательных отношений части учебного плана.

Таблица 1

| Наименование категории (группы) компетенций | Код и наименование компетенции                                                                                                                         | Предшествующие дисциплины                                 | Последующие дисциплины                                       |
|---------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------|
| <b>Профессиональные компетенции</b>         |                                                                                                                                                        |                                                           |                                                              |
|                                             | ПКУВ-3 Способен разрабатывать и применять технологии обслуживания туристов с использованием технологических и информационно-коммуникативных технологий | Нет, так как дисциплина начинает формирование компетенции | Нет, так как дисциплина заканчивает формирование компетенции |
|                                             | ПКУВ-7 Способен к продвижению туристского продукта с                                                                                                   | – Технологии и организация туроператорской и              | Нет, так как дисциплина заканчивает формирование             |

|  |                                       |                                                                   |             |
|--|---------------------------------------|-------------------------------------------------------------------|-------------|
|  | использованием современных технологий | турагентской деятельности<br>– Транспортное обеспечение в туризме | компетенции |
|--|---------------------------------------|-------------------------------------------------------------------|-------------|

### 3 ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

В результате освоения дисциплины Управление персоналом на предприятиях индустрии туризма и гостеприимства обучающийся должен обладать знаниями, умениями и владениями согласно табл. 2.

Таблица 2

| Компетенции и индикаторы их достижения |                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                | Таблица                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|----------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Категория компетенций                  | Код и наименование компетенции                                                                                                                         | Код и наименование индикатора достижения компетенции                                                                                                                           | В результате изучения дисциплины обучающиеся должны:                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| Профессиональные компетенции           |                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|                                        | ПКУВ-3 Способен разрабатывать и применять технологии обслуживания туристов с использованием технологических и информационно-коммуникативных технологий | ПКУВ-3.1 Формирует туристский продукт, в т.ч. на основе современных информационно-коммуникативных технологий, а также с учетом индивидуальных и специальных требований туриста | <p><u>Знать</u>: технологию формирования турпродукта на основе современных информационных технологий и требования туриста; технологии электронной коммерции в туризме (З-ПКУВ-3.1).</p> <p><u>Уметь</u>: использовать бизнес-модели электронной коммерции в сфере туризма и гостеприимства (У-ПКУВ-3.1).</p> <p><u>Владеть</u>: навыками применения информационно-коммуникативных технологий с учетом основных требований информационной безопасности (Н-ПКУВ-3.1).</p> |
|                                        |                                                                                                                                                        | ПКУВ-3.2 Организует продажу туристского продукта и отдельных туристских услуг                                                                                                  | <p><u>Знать</u>: бизнес-процессы и бизнес-модели электронной коммерции (З-ПКУВ-3.2).</p> <p><u>Уметь</u>: использовать инструменты и методы электронной коммерции в туризме для организации продажи турпродукта и услуг (У-ПКУВ-3.2).</p> <p><u>Владеть</u>: технологией организации электронной коммерции на рынке b2b и b2c в туристской деятельности; технологией создания эффективного интернет-присутствия туристского предприятия (Н-ПКУВ-3.2).</p>               |

| Компетенции и индикаторы их достижения |                                                                                               |                                                                                                                                                                                     | В результате изучения дисциплины обучающиеся должны:                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|----------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Категория компетенций                  | Код и наименование компетенции                                                                | Код и наименование индикатора достижения компетенции                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|                                        |                                                                                               | ПКУВ-3.3 Ведет переговоры с партнерами, согласовывает условия взаимодействия по реализации туристских продуктов                                                                     | <p><u>Знать</u>: преимущества и недостатки электронной коммерции, международные вопросы, законодательные и этические аспекты электронной коммерции, налогообложение электронной коммерции, безопасность систем электронной коммерции, перспективы развития услуг электронной коммерции в сфере туризма и гостеприимства (3-ПКУВ-3.3).</p> <p><u>Уметь</u>: формировать эффективные бизнес-модели сотрудничества в сфере электронной коммерции по реализации туристских продуктов (У-ПКУВ-3.3).</p> <p><u>Владеть</u>: технологией организации партнерства туроператоров, турагентов с основными дистрибутивными системами, интернет-площадками, поисковыми системами и т.д. (Н-ПКУВ-3.3).</p> |
|                                        | ПКУВ-7<br>Способен к продвижению туристского продукта с использованием современных технологий | ПКУВ-7.1<br>Осуществляет проведение мероприятий по продвижению туристского продукта                                                                                                 | <p><u>Знать</u>: технологии продвижения товаров и услуг в сети Интернет, стратегии разработки сайтов и функционала электронной коммерции для туристских предприятий; технологию Интернет-эквайринга в туризме (3-ПКУВ-7.1).</p> <p><u>Уметь</u>: использовать инструменты и методы продвижения товаров и услуг в сети Интернет (У-ПКУВ-7.1).</p> <p><u>Владеть</u>: навыками применения современных инструментов продвижения туристских продуктов и услуг в сети Интернет (Н-ПКУВ-7.1).</p>                                                                                                                                                                                                   |
|                                        |                                                                                               | ПКУВ-7.2<br>Осуществляет оценку эффективности проводимых мероприятий продвижения, отбор наиболее эффективных каналов, разрабатывает мероприятия по корректировке рекламных кампаний | <p><u>Знать</u>: применение инструментов электронной коммерции в туристской деятельности (3-ПКУВ-7.2).</p> <p><u>Уметь</u>: планировать бюджет продвижения турпродукта в сети Интернет; оценивать эффективность продвижения и системы электронной коммерции туристского предприятия. (У-ПКУВ-7.2).</p> <p><u>Владеть</u>: методами оценки отдельных инструментов и каналов продвижения услуг в сети Интернет, методами аудита интернет-сайтов туристских предприятий, методами отбора поставщиков услуг по продвижению в Интернете (Н-ПКУВ-7.2).</p>                                                                                                                                          |

#### 4 СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

##### 4.1 Тематический план дисциплины

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетные единицы, 108 часов.

| Наименование модуля (раздела, темы) | ОФО |
|-------------------------------------|-----|
|-------------------------------------|-----|

| раздел, темы дисциплины                        | Всего часов | Виды учебной нагрузки и их трудоемкость, часы |                      |                     |     |          |
|------------------------------------------------|-------------|-----------------------------------------------|----------------------|---------------------|-----|----------|
|                                                |             | Лекции                                        | Практические занятия | Лабораторные работы | СРС | Контроль |
| 1. Основы электронной коммерции в туризме      | 39          | 3                                             | 2                    | -                   | 34  | -        |
| 2. Продвижение товаров и услуг в сети Интернет | 45          | 3                                             | 2                    | -                   | 40  | -        |
| 3. Контрольная работа                          | 20          | -                                             | -                    | -                   | 20  | -        |
| 4. Зачет с оценкой                             | 4           | -                                             | -                    | -                   | -   | 4        |
| ИТОГО:                                         |             | 108                                           | 6                    | 4                   | 94  | 4        |

## 4.1.1 Лекционные занятия

| № п/п | Наименование модуля, раздела дисциплины | Объем, часов | Краткое содержание                                                                                                                                                                                                                           | Формируемые ЗУН                                        | Ссылки на литературу |
|-------|-----------------------------------------|--------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------|----------------------|
| 1     | Основы электронной коммерции в туризме  | 0,5          | Тема 1. Автоматизация туристской деятельности и электронная коммерция в туризме<br>1. Современные технологии автоматизации туристской деятельности<br>2. Электронная коммерция в туризме<br>3. Интернет-технологии в туристской деятельности | 3- ПКУВ-3.1<br>У-ПКУВ-3.1                              | [3, 4, 7, 8, 10]     |
| 2     |                                         | 1            | Тема 2. Основы электронной коммерции<br>1. История электронной коммерции<br>2. Развитие электронного бизнеса<br>3. Модель электронной коммерции в сфере туризма<br>4. Классификация систем электронной коммерции                             | 3- ПКУВ-3.1<br>У-ПКУВ-3.1<br>3- ПКУВ-3.3<br>У-ПКУВ-3.3 | [8, 10, 12, 13]      |
| 3     |                                         | 1            | Тема 3. Окружение электронной коммерции<br>1. Законодательное регулирование электронной коммерции<br>2. Онлайн преступность<br>3. Налогообложение электронной коммерции<br>4. Безопасность систем электронной коммерции                      | 3- ПКУВ-3.3<br>У-ПКУВ-3.3                              | [8, 10, 12, 13]      |
| 4     |                                         | 0,5          | Тема 4. Системы оплаты услуг электронной коммерции<br>1. Платежные карты<br>2. Электронные деньги<br>3. Интернет банкинг<br>4. Модели оплаты туристских услуг                                                                                | 3- ПКУВ-3.2<br>У-ПКУВ-3.2<br>3- ПКУВ-7.1               | [10, 13]             |

|       |                                             |     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                     |                   |
|-------|---------------------------------------------|-----|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|
| 5     | Продвижение товаров и услуг в сети Интернет | 1   | Тема 5. Проектирование систем электронной коммерции в сфере туризма и гостеприимства<br>1. Создание эффективного веб-присутствия<br>2. Стратегии разработки веб-сайтов туристских предприятий<br>3. Интеграция систем электронной коммерции с веб-сайтами предприятий сферы туризма<br>4. Управление реализацией систем электронной коммерции<br>5. Глобальные системы бронирования | 3- ПКУВ-3.2<br>У-ПКУВ-3.2<br>3- ПКУВ-3.3<br>У-ПКУВ-3.3                              | [1, 3, 4, 7]      |
| 6     |                                             | 1   | Тема 6. Интернет-маркетинг<br>1. Стратегии веб-маркетинга<br>2. Связь с различными сегментами рынка<br>3. Интернет-маркетинг туристских услуг                                                                                                                                                                                                                                       | 3- ПКУВ-7.1<br>У-ПКУВ-7.1                                                           | [1, 4, 7]         |
| 7     |                                             | 0,5 | Тема 7. Продвижение товаров и услуг в сети Интернет<br>1. Методы продвижения товаров и услуг в сети Интернет<br>2. Интернет-реклама<br>3. Продвижение в мобильном интернете<br>4. Продвижение в социальных сетях<br>5. Оценка эффективности продвижения услуг в сети Интернет                                                                                                       | 3- ПКУВ-7.1<br>У-ПКУВ-7.1<br>3- ПКУВ-7.2<br>У-ПКУВ-7.2                              | [1, 4, 7, 11, 13] |
| 8     |                                             | 0,5 | Тема 8. Влияние сети Интернет на индустрию туризма и гостеприимства<br>1. Влияние на поставщиков и турагентов<br>2. Новые методы распространения информации<br>3. Рынок электронной коммерции туристских услуг<br>4. Перспективы развития электронной коммерции в сфере туризма                                                                                                     | 3- ПКУВ-3.3<br>У-ПКУВ-3.3<br>3- ПКУВ-7.1<br>У-ПКУВ-7.1<br>3- ПКУВ-7.2<br>У-ПКУВ-7.2 | [1, 4, 6, 11, 13] |
| Итого |                                             | 6   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                     |                   |

#### 4.1.2 Практические занятия

| № п/п | Наименование модуля, раздела дисциплины | Объем, часов | Краткое содержание                                                                                                                                               | Формируемые ЗУН                                        | Ссылки на литературу |
|-------|-----------------------------------------|--------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------|----------------------|
| 1     | Основы электронной коммерции в туризме  | 2            | Открытие виртуального магазина путешествий (ролевая игра в рабочих группах)<br>Студенты работают в группах по созданию проекта виртуального магазина путешествий | У- ПКУВ-3.1<br>Н-ПКУВ-3.1<br>У- ПКУВ-3.3<br>Н-ПКУВ-3.3 | [3, 4, 7, 8, 10]     |
| 2     | Продвижение товаров и                   | 2            | Разработка программы продвижения турпродукта в сети                                                                                                              | У- ПКУВ-3.3<br>Н-ПКУВ-3.3                              | [1, 4, 7, 11, 13]    |

|  |                       |          |                                                                                                                    |                           |  |
|--|-----------------------|----------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------|--|
|  | услуг в сети Интернет |          | Интернет (выполнение кейсовых заданий)<br>Студенты разрабатывают программу продвижения турпродукта в сети Интернет | У- ПКУВ-7.1<br>Н-ПКУВ-7.1 |  |
|  | <b>Итого</b>          | <b>4</b> |                                                                                                                    |                           |  |

#### 4.1.1 Лабораторные занятия - не предусмотрены учебным планом

#### 4.1.2 Самостоятельная работа студента

| № п/п              | Наименование модуля, раздела дисциплины               | Объем, часов | Краткое содержание                                                                                   | Формируемые ЗУН                                                                                                                   | Ссылки на литературу     |
|--------------------|-------------------------------------------------------|--------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|
| 1                  | Раздел 1. Основы электронной коммерции в туризме      | 8            | Выполнение письменного домашнего задания «Мой опыт электронной коммерции»                            | 3- ПКУВ-3.1<br>У- ПКУВ-3.1<br>Н-ПКУВ-3.1<br>У- ПКУВ-3.3<br>Н-ПКУВ-3.3                                                             | [3, 4, 7, 8, 10]         |
| 2                  |                                                       | 4            | Подготовка к ролевой игре «Открытие виртуального магазина путешествий»                               | 3- ПКУВ-3.1<br>У- ПКУВ-3.1<br>Н-ПКУВ-3.1<br>У- ПКУВ-3.3<br>Н-ПКУВ-3.3                                                             | [3, 4, 7, 8, 10]         |
| 3                  |                                                       | 8            | Написание реферата на тему «Развитие электронной коммерции в туризме» (по итогам изучения раздела 1) | 3- ПКУВ-3.1<br>У- ПКУВ-3.1<br>Н-ПКУВ-3.1<br>У- ПКУВ-3.3<br>Н-ПКУВ-3.3                                                             | [3, 4, 7, 8, 10, 12, 13] |
| 4                  |                                                       | 6            | Изучение нормативно-правовой базы электронной коммерции в России                                     | 3- ПКУВ-3.1<br>У- ПКУВ-3.1<br>Н-ПКУВ-3.1<br>У- ПКУВ-3.3<br>Н-ПКУВ-3.3                                                             | [1-13]                   |
| 5                  |                                                       | 8            | Проработка лекционного материала раздела 1                                                           | 3- ПКУВ-3.1<br>У- ПКУВ-3.1<br>Н-ПКУВ-3.1<br>У- ПКУВ-3.3<br>Н-ПКУВ-3.3                                                             | [1-13]                   |
| 6                  | Раздел 2. Продвижение товаров и услуг в сети Интернет | 10           | Подготовка к практическому занятию «Разработка программы продвижения турпродукта в сети Интернет»    | У- ПКУВ-3.3<br>Н-ПКУВ-3.3<br>3- ПКУВ-7.1<br>У- ПКУВ-7.1<br>Н-ПКУВ-7.1                                                             | [1, 4, 7, 11, 13]        |
| 7                  |                                                       | 30           | Проработка лекционного материала раздела 2                                                           | 3- ПКУВ-3.3<br>У- ПКУВ-3.3<br>Н-ПКУВ-3.3<br>3- ПКУВ-7.1, 7.2<br>У- ПКУВ-7.1, 7.2<br>Н-ПКУВ-7.1, 7.2                               | [1-13]                   |
| 8                  | Контрольная работа                                    | 20           | Выполнение контрольной работы в соответствии с методическими рекомендациями                          | 3- ПКУВ-3.1, 3.2, 3.3<br>У- ПКУВ-3.1, 3.2, 3.3<br>Н-ПКУВ-3.1, 3.2, 3.3<br>3- ПКУВ-7.1, 7.2<br>У- ПКУВ-7.1, 7.2<br>Н-ПКУВ-7.1, 7.2 | [1-13]                   |
| <b>Итого (СРС)</b> |                                                       | <b>94</b>    |                                                                                                      |                                                                                                                                   |                          |

#### 4.1.3 Интерактивные формы занятий учебным планом не предусмотрены

## 4.2 Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

### 4.2.1 Литература

1. Алашкин, П. Все о рекламе и продвижении в Интернете / П. Алашкин ; под ред. П. Суворова. – Москва : Альпина Паблишер, 2016. – 220 с. – 978-5-9614-1055-6. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/49301.html> (дата обращения: 07.06.2019). – Режим доступа: для авториз. пользователей. – Текст : электронный.
2. Ашкинадзе Я. А. Социальные сети: новые возможности для управления организациями туристско-рекреационного комплекса // [Вестник Национальной академии туризма, 2011, вып. №1 (17), стр. 57-59] - URL: <http://znanium.com/catalog/product/545019> (дата обращения: 07.06.2019). – Режим доступа: для авториз. пользователей. – Текст : электронный.
3. Васильев Г. А. Электронный бизнес и реклама в Интернете / Васильев Г. А. - Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2015. - 183 с. - 978-5-238-01346-6. - URL: <http://znanium.com/catalog/product/1028903> (дата обращения: 07.06.2019). – Режим доступа: для авториз. пользователей. – Текст : электронный.
4. Ветитнев А. М. Интернет-маркетинг санаторно-курортных услуг / Ветитнев А. М., Ашкинадзе Я. А. - 2-е изд., стереотипное - Москва : ИНФРА-М, 2016. - 160 с. - 978-5-16-104304-2 (online). - URL: <http://znanium.com/catalog/product/544271> (дата обращения: 07.06.2019). – Режим доступа: для авториз. пользователей. – Текст : электронный.
5. Ветитнев А. М. Интернет-технологии в управлении санаторно-курортными организациями / Ветитнев А. М., Ашкинадзе Я. А. - 2-е изд., стереотипное - Москва : ИНФРА-М, 2016. - 174 с. - 978-5-16-104305-9 (online). - URL: <http://znanium.com/catalog/product/544273> (дата обращения: 07.06.2019). – Режим доступа: для авториз. пользователей. – Текст : электронный.
6. Ермолова, Н. Продвижение бизнеса в социальных сетях Facebook, Twitter, Google+ / Н. Ермолова. – Москва : Альпина Паблишер, 2016. – 401 с. – 978-5-9614-4754-5. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/48465.html> (дата обращения: 07.06.2019). – Режим доступа: для авториз. пользователей. – Текст : электронный.
7. Кобелев, О. А. Электронная коммерция : учебное пособие / О. А. Кобелев ; под ред. С. В. Пирогов. – Москва : Дашков и К, 2017. – 684 с. – 978-5-394-01738-4. – URL: <http://znanium.com/catalog/product/340852> (дата обращения: 07.06.2019). – Режим доступа: для авториз. пользователей. – Текст : электронный.
8. Лapidус Л. В. Цифровая экономика: управление электронным бизнесом и электронной коммерцией : учебник / Л. В. Лapidус. – Москва : ИНФРА-М, 2019. – 479 с. – (Высшее образование: Бакалавриат). – URL: <http://znanium.com/catalog/product/995938> (дата обращения: 07.06.2019). – Режим доступа: для авториз. пользователей. – Текст : электронный.
9. Малышев, С. Л. Основы интернет-экономики : учебное пособие / С. Л. Малышев. – Москва : Евразийский открытый институт, 2011. – 118 с. – 978-5-374-00556-1. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/10745.html> (дата обращения: 07.06.2019). – Режим доступа: для авториз. пользователей. – Текст : электронный.
10. Савельев, А. И. Электронная коммерция в России и за рубежом : правовое регулирование / А. И. Савельев. – Москва : Статут, 2014. – 543 с. – 978-5-8354-1018-7. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/29097.html> (дата обращения: 07.06.2019). – Режим доступа: для авториз. пользователей. – Текст : электронный.
11. Сенаторов, А. А. Контент-маркетинг : стратегии продвижения в социальных сетях / А. А. Сенаторов ; под ред. А. Никольский. – Москва : Альпина Паблишер, 2017. – 160 с. – 978-5-9614-5526-7. – URL: <http://znanium.com/catalog/product/1002559> (дата обращения: 07.06.2019). – Режим доступа: для авториз. пользователей. – Текст : электронный.
12. Электронная коммерция : учебник / Л. А. Брагин, Г. Г. Иванов, А. Ф. Никишин, Т. В. Панкина. - Москва : ФОРУМ : Инфра-М, 2012. - 192 с. - (Высшее образование). - 978-5-8199-0507-4. - URL: <http://znanium.com/catalog/product/304162> (дата обращения: 07.06.2019). – Режим доступа: для авториз. пользователей. – Текст : электронный.
13. Электронная коммерция : учебное пособие / Кобелев О. А.; под ред. Пирогова С. В. - 4-е изд., перераб. и доп. - Москва : Дашков и К, 2017. - 684 с. - 978-5-394-01738-4. - URL: <http://znanium.com/catalog/product/340852> (дата обращения: 07.06.2019). – Режим доступа: для авториз. пользователей. – Текст : электронный.

### 4.2.2 Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

- Официальный сайт Федерального агентства по туризму <http://www.russiatourism.ru/>
- Официальный сайт Российского Союза туриндустрии (РСТ) <http://www.rostourunion.ru/>
- Официальный сайт Ассоциации Туроператоров России (АТОР) <http://www.atorus.ru/>
- [www.booking.com](http://www.booking.com) – система онлайн бронирования отелей
- [www.anywayanyday.com](http://www.anywayanyday.com) – система поиска и онлайн бронирования авиабилетов
- Сайты ведущих российских и зарубежных авиаперевозчиков (Аэрофлот, С7, Трансаэро, British Airways, Lufthansa и др.)
- [www.google.com](http://www.google.com)
- [www.yandex.ru](http://www.yandex.ru)
- Сайты ведущих мировых Интернет-магазинов (AMAZON, AppleStore, Ozon, Avito и др.)
- Сайты ведущих российских туроператоров (Библио Глобус, Tez Tour, PAC Group, Pegas Touristik, Академсервис, Алеан и др.)
- Периодические издания (электронные версии):
- Научный журнал «Sochi Economy Journal» (электронная версия <http://www.vestnik.sutr.ru/>)
- Журнал «Турбизнес» (электронная версия [www.tourbus.ru](http://www.tourbus.ru))
- Он-лайн журнал «Горячая линия. Туризм» <http://www.hotline.travel/>
- Ежедневная электронная газета Российского союза туриндустрии «RATA-News» <http://www.ratanews.ru/>
- Туристический портал «Турпром» <http://www.tourprom.ru/>

#### 4.2.3 Нормативные документы

- Федеральный закон "Об информации, информационных технологиях и о защите информации" от 27.07.2006 N 149-ФЗ (последняя редакция) [Электронный ресурс] — Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_61798/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_61798/) — Официальный сайт компании «КонсультантПлюс», свободный.
- Федеральный закон "Об электронной подписи" от 06.04.2011 N 63-ФЗ (последняя редакция) [Электронный ресурс] — Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_112701/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_112701/) — Официальный сайт компании «КонсультантПлюс», свободный.
- Национальный стандарт ГОСТ Р 52292-2004 «Информационная технология. Электронный обмен информацией. Термины и определения» [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://vsegost.com/Catalog/50/5028.shtml> — Библиотека ГОСТов, свободный.

#### 4.2.4 Интернет-ресурсы и другие электронные информационные источники

Обучающимся обеспечивается доступ к базам данных и библиотечным фондам университета. СГУ обеспечивает оперативный обмен информацией с отечественными и зарубежными вузами и организациями с соблюдением требований законодательства Российской Федерации об интеллектуальной собственности и международных договоров Российской Федерации в области интеллектуальной собственности, а также доступ обучающихся к информационным справочным и поисковым системам.

В частности, обеспечивается доступ к следующим электронно-библиотечным системам и базам данных:

1. Электронно-библиотечная система «Znanium.com» (Научно-издательский центр «ИНФРА-М».

Доступ осуществляется с любого компьютера, в том числе домашнего, и прочего устройства (смартфона, планшета) из любой точки, где есть выход в Интернет. Вход в электронно-библиотечную систему осуществляется с паролем. Данная электронно-библиотечная система представляет собой специализированный электронный ресурс, по которому предоставлена возможность работы с каталогом изданий и полной электронной версией книг, выпущенных издательствами Группы компаний «ИНФРА-М»: «Весь мир», ИД «Форум», ИД «Вузовский учебник», «Магистр», «Норма» и другие издательства.

3. IPRbooks [Электронный ресурс]: Электронно-библиотечная система. <http://www.iprbookshop.ru>. Доступ с паролем на 4000 мест.

Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины соответствует библиотечному фонду СГУ

Зав. библиотекой



Е.С. Мысина

### 4.3 Формы и содержание текущей и промежуточной аттестации по дисциплине

Текущая аттестация по дисциплине осуществляется в форме презентаций докладов, письменных домашних заданий, рефератов, решения кейс-задач, контрольной работы. Форма промежуточной аттестации – зачет с оценкой.

Содержание текущей и промежуточной аттестации по дисциплине раскрывается в комплекте оценочных средств (контролирующих материалов), предназначенных для проверки соответствия уровня подготовки по дисциплине требованиям ФГОС ВО.

Оценочные средства по дисциплине содержат:

- темы докладов, рефератов, презентаций;
- задания для контрольных работ;
- кейс-задачи;
- вопросы к зачету с оценкой;
- задания для практических занятий (письменные домашние задания).

Домашняя работа над рекомендованными изданиями должна привить обучающимся навыки работы со специальной литературой, научить аргументированному изложению своих знаний и убеждений в письменной форме. Изучение рекомендуемых источников должно сопровождаться составлением краткого конспекта, самоконтролем полученных знаний путем ответов на поставленные вопросы.

#### Вопросы к зачету с оценкой

1. Роль информационных технологий для развития бизнеса.
2. Интернет-технологии в туристской деятельности.
3. Электронная коммерция и ее виды.
4. Преимущества электронной коммерции.
5. Недостатки и риски электронной коммерции.
6. Инструменты электронной коммерции в туристском бизнесе.
7. История развития электронной коммерции в мире и в России.
8. Развитие электронного бизнеса.
9. Модель электронной коммерции в сфере туризма.
10. Классификация систем электронной коммерции.
11. Взаимодействие b2b и b2c в электронной коммерции в сфере туризма.
12. Законодательное регулирование электронной коммерции.
13. Нормативно-правовая база электронной коммерции в России.
14. Федеральный закон № 149 от 27.07.2006 года «Об информации, информационных технологиях и о защите информации».
15. Федеральный закон от 6 апреля 2011 г. № 63-ФЗ «Об электронной подписи».
16. ГОСТ Р 52292-2004 «Информационная технология. Электронный обмен информацией. Термины и определения».
17. Онлайн преступность.
18. Налогообложение электронной коммерции.
19. Безопасность систем электронной коммерции.
20. Платежные карты при заключении сделок в сети Интернет.
21. Электронные деньги и их использование в электронной коммерции.
22. Платежные системы для совершения сделок в сети Интернет.
23. Интернет-банкинг.
24. Модели оплаты туристских услуг в электронной коммерции. Интернет-эквайринг.
25. Создание эффективного веб-присутствия.
26. Стратегии разработки веб-сайтов туристских предприятий.
27. Интеграция систем электронной коммерции с веб-сайтами предприятий сферы туризма.
28. Глобальные системы бронирования.
29. Стратегии интернет-маркетинга.
30. Интернет-маркетинг туристских услуг.
31. Методы продвижения товаров и услуг в сети Интернет.
32. Интернет-реклама.
33. Продвижение в мобильном интернете.

34. Продвижение в социальных сетях.
35. Оценка эффективности продвижения товаров и услуг в сети Интернет.
36. Влияние сети Интернет на индустрию туризма и гостеприимства.
37. Влияние интернет-технологий на поставщиков и турагентов.
38. Новые методы распространения информации.
39. Рынок электронной коммерции туристских услуг.
40. Перспективы развития электронной коммерции в сфере туризма.

## 5 УСЛОВИЯ ОСВОЕНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ ДИСЦИПЛИНЫ

### 5.1 Методические рекомендации обучающимся по изучению дисциплины

Изучение студентами дисциплины «Электронная коммерция и продвижение услуг в сети Интернет» предполагает проведение лекционных, практических занятий, которым предшествует самостоятельная работа студентов над заданиями индивидуально или в рабочих группах, направленная на формирование компетенций в соответствии с ФГОС ВО для дальнейшей профессиональной деятельности в сфере туризма. Практические занятия проводятся в форме ролевой игры и выполнения кейсовых заданий. Предусмотрено написание реферата и выполнение письменных домашних заданий. Важное место в освоении дисциплины занимают практические занятия, предполагающие выполнение студентами по руководством преподавателя проектов, моделирующих технологические процессы туристской деятельности – разработка программы продвижения турпродукта в сети Интернет.

Изучение дисциплины предполагает большой объем самостоятельной работы студента и выполнение ряда письменных домашних работ и заданий. Самостоятельная работа студентов в сочетании с активной работой в группах, в том числе на практических занятиях, знакомство с основной и дополнительной литературой, использование электронных ресурсов необходимы для успешного достижения студентами результатов обучения данной дисциплины в рамках подготовки бакалавра по направлению 43.03.02 «Туризм».

### Методические рекомендации по подготовке обучающихся к практическим занятиям.

Практическое занятие является одной из форм проведения групповых занятий со студентами, имеющей своими целями более глубокое усвоение обучающимися теоретического материала, развития у них умения целенаправленной работы с научной и учебной литературой для самостоятельного получения новых знаний, приобретения навыков публичных выступлений, ведения дискуссий и т.д. Самостоятельная работа студентов по подготовке к практическим занятиям носит репродуктивный и познавательно-поисковый характер. Предварительная подготовка студентов к занятиям и активная работа в аудитории в ходе занятия будет способствовать успешному овладению навыками активного общения в профессиональной среде, представления проектов туристской деятельности, продвижения туристской продукта.

Готовясь к практическому занятию, студент вначале должен ознакомиться с вопросами, выносимыми на обсуждение, а также с перечнем рекомендованной литературы. Затем суть обсуждаемых проблем изучается с использованием рекомендованных учебников, научной и справочной литературы.

Информацию, почерпнутую из литературы, следует письменно фиксировать в своих конспектах, что, с одной стороны, способствует ее лучшему усвоению и запоминанию, а с другой упрощает последующую подготовку к зачету. При появлении неясных вопросов следует четко их сформулировать для последующего получения ответа на них у преподавателя. Усвоив существо изучаемой проблемы, следует продумать порядок ее изложения при выступлении на практическом занятии, увязав ее со своей будущей профессиональной деятельностью. Во время практических занятий осуществляется следящий контроль за самостоятельной работой студентов.

Каждое практическое занятие предполагает выполнение студентом домашнего задания, выполняемого индивидуально или в группе, результаты которого должны быть представлены в виде доклада, презентации, эссе, реферата, письменного отчета.

Список основной и дополнительной литературы, электронных ресурсов, периодических изданий, рекомендованных студентам для подготовки к практическим занятиям, лабораторным работам, при выполнении домашних заданий, написании курсовой работы по дисциплине, приведен в разделе 4 Рабочей программы дисциплины.

**Методические рекомендации по организации самостоятельной работы по изучению литературных источников.**

При организации самостоятельной работы, следует обратить особое внимание на регулярность изучения рекомендованной литературы. В период изучения литературных источников необходимо так же вести конспект. В случае затруднений необходимо обратиться к преподавателю за разъяснениями.

#### **Методические рекомендации обучающимся по подготовке докладов.**

При подготовке к докладу по теме, указанной преподавателем, обучающийся должен ознакомиться не только с рекомендованной литературой, а также с последними публикациями по этой тематике в сети Интернет. Необходимо подготовить текст доклада и иллюстративный материал в виде презентации. Доклад должен включать введение, основную часть и заключение. На доклад отводится 7-10 минут учебного времени. Он должен быть научным, конкретным, определенным, глубоко раскрывать проблему и пути ее решения.

### **5.2 Организация самостоятельной работы обучающегося по дисциплине**

Самостоятельная внеаудиторная работа по курсу включает изучение учебной и научной литературы, повторение лекционного материала, подготовку к практическим занятиям, а также к текущему и итоговому контролю. Практические занятия предусматривают совершенствование навыков работы с первоисточниками, изучения предметной специфики курса. Вопросы, не рассмотренные на лекциях и семинарских занятиях, должны быть изучены бакалаврами в ходе самостоятельной работы. Контроль самостоятельной работы бакалавров над учебной программой курса осуществляется в ходе практических занятий методом устного опроса или ответов на вопросы тем. В ходе самостоятельной работы каждый бакалавр обязан прочитать основную и по возможности дополнительную литературу по изучаемой теме. Обучающийся должен готовиться к предстоящему практическому занятию по всем, обозначенным в программе вопросам. Не проясненные (дискуссионные) в ходе самостоятельной работы вопросы следует выписать в конспект лекций и впоследствии прояснить их на семинарских занятиях.

Самостоятельная работа выполняется студентом по заданию преподавателя, но без его непосредственного участия.

Видами заданий для внеаудиторной самостоятельной работы студента выступают:

для овладения знаниями:

- чтение текста (учебника, первоисточника, дополнительной литературы); составление плана текста;
- конспектирование текста;
- выписки из текста;
- работа со словарями и справочниками;
- учебно-исследовательская работа;
- использование компьютерной техники и Интернета и др. при выполнении творческих домашних заданий.

для закрепления и систематизации знаний:

- работа с конспектом лекций (обработка текста);
- повторная работа над учебным материалом (электронного учебника, первоисточника, дополнительной литературы);
- составление плана и тезисов ответа на вопросы промежуточного контроля;
- составление таблиц для систематизации учебного материала;
- подготовка сообщений к защите доклада на практическом занятии;
- тестирование и др.

для формирования умений и навыков:

- оформление документов по образцу;
- решение ситуационных (профессиональных) задач;
- подготовка к деловым играм, тренингам, проблемным урокам практических работ.

Проработка вопросов, выносимых на самостоятельное изучение состоит в изучении, конспектировании и анализе литературных источников.

**Методические рекомендации по самостоятельному изучению вопросов тем дисциплины:**

1. Необходимо прочитать литературные источники, проанализировать качество и полноту изложения материала по изучаемым вопросам в литературных источниках.
2. Привести примеры по материалам лекций и практических занятий.
3. Рекомендуются письменно составить свои вопросы к тексту (не менее трех).
4. Рекомендуются дать собственные комментарии позиции автора(ов) литературного источника, согласие или несогласие с автором(ами), аргументацию своей интерпретации.
5. Контроль за внеаудиторной самостоятельной работой осуществляется на практических занятиях, индивидуальных и групповых консультациях, тестировании, зачете.

## Методические указания по выполнению домашних заданий

Темы письменных домашних заданий и проектов содержатся в ФОС по дисциплине и выдаются студентам для подготовки заблаговременно в соответствии с РПД. Работу целесообразно выполнять в следующей последовательности:

- выбор темы;
- подбор и изучение литературы;
- составление плана сообщения (презентации);
- написание сообщения (подготовка презентации).

Выбор темы. Тема для сообщения или презентации выбирается студентом самостоятельно из представленного списка и согласуется преподавателем.

Подбор и изучение литературы. Литература для написания сообщения подбирается с учетом сформулированной темы. Данные должны быть, насколько это возможно, новыми и соответствующими текущей экономической ситуации. Рекомендуемые источники по каждому заданию представлены в разделе 4 РПД.

Составление плана и написание сообщения. Сообщение (презентация) должно состоять из следующих частей: краткий обзор темы, терминология, содержание проекта (разработки), собственные выводы и предложения.

Краткий обзор темы подразумевает ее раскрытие и изложение основных моментов, приведение статистических данных, допускается размещение небольшого числа графиков, диаграмм, схем. Важно, чтобы изложенная информация полностью освещала сформулированную тему. Оценивается умение автора переработать достаточное количество материала и вкратце излагать информацию, основываясь на нескольких источниках, умение сформулировать собственные выводы и предложения, дать оценку различным подходам по выбранной теме. Помимо этого, важными критериями оценки являются последовательность, логичность, убедительность и четкость изложения информации.

Требования к оформлению письменного отчета: объем письменного отчета не должен превышать 4-5 страниц формата А4, не считая титульного листа и списка литературы, шрифт 12, интервал 1,5. Титул оформляется стандартно.

## Порядок выполнения самостоятельной работы при написании реферата.

Работу целесообразно выполнять в следующей последовательности:

- подбор и изучение литературы;
- составление плана работы;
- сбор и обработка фактического материала;
- написание реферата.

Темы рефератов содержатся в ФОС по дисциплине.

Составление плана работы. План должен быть логичным и освещать все вопросы, связанные с темой реферата.

Сбор и обработка фактического материала. Фактический материал должен приводиться с целью иллюстрации и наглядного представления фактов, а также в подтверждение выводов. Целесообразно сделать тезисные распечатки наиболее сложных для восприятия на слух элементов реферата, предоставить соответствующие графики, схемы и т.п. Сбор фактического материала должен производиться во взаимосвязи с рефератом и сопровождать основные его тезисы.

Написание работы. Одним из важнейших требований, предъявляемых к студентам, является самостоятельное и творческое написание реферата.

Оценивается способность автора переработать достаточное количество материала и вкратце излагать информацию, убедительность и четкость изложения, структура, логичность доклада, умение сформулировать собственные выводы и предложения, дать оценку различным подходам по выбранной теме.

Требования к оформлению:

Объем реферата – не более 10-12 страниц, не считая титульного листа и списка литературы, шрифт 12, интервал 1,5. Титул оформляется стандартно.

### 5.3 Особенности преподавания дисциплины

Преподавание дисциплины ведется в форме лекционных и практических занятий.

Преподавание дисциплины «Электронная коммерция и продвижение услуг в сети Интернет» ведется с применением следующих видов образовательных технологий:

**Информационные технологии:** использование ПО общего назначения и комплекта презентационной техники согласно п.5 настоящей Рабочей программы для проведения презентаций на практических занятиях, использование электронных образовательных ресурсов (электронные конспекты Методических рекомендаций, размещенные на сайте СГУ, электронные версии рекомендованных периодических изданий, материалы официальных сайтов, указанных в п.4 настоящей Рабочей программы) при подготовке к практическим занятиям.

**Ролевая игра:** организация и проведение ролевых игр для студентов на практических занятиях.

### 5.4 Материально-техническое обеспечение дисциплины

1. Лекционные занятия: комплект электронных презентаций/слайдов, аудитория, оснащенная презентационной техникой (проектор, экран, компьютер/ноутбук).

2. Практические занятия: презентационная техника (проектор, экран, компьютер/ноутбук), пакеты ПО общего назначения (текстовые редакторы, графические редакторы).

3. Перечень лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, в том числе отечественного производства:

1. Microsoft Windows 7 Home Basic. Трёхсторонний договор по проекту Темпус №530529-TEMPUS-1-2012-1-ES-TEMPUS-JPCR. Накладная №32 от 07.10.2013 г. Бессрочная лицензия

2. Справочно-правовая система КонсультантПлюс – Артикул правообладателя КонсультантПлюс. Лицензионный договор №392-4572 (73/19д) от 15.02.2019 г.

3. Kaspersky Endpoint Security – Лицензионный договор №ВК (ИКЗ 181232005119923200100100070010000000) № 101/18д от 02.03.2018 г. Срок действия обновлений – по 30.03.2019, Лицензионный договор №04-S00310L (92/19д) от 01.03.2019 г. Срок действия обновлений – по 28.03.2020 г.

3. Microsoft Powerpoint Viewer – Бесплатное ПО, свободно распространяемое.

4. Архиватор 7-Zip – Бесплатное ПО, свободно распространяемое.

### 5.5. Методическое обеспечение образовательного процесса для обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья.

Условия организации и содержание обучения и контроля знаний инвалидов и обучающихся с ОВЗ по дисциплине «Электронная коммерция и продвижение услуг в сети Интернет» определяются программой дисциплины, адаптированной при необходимости для обучения указанных обучающихся.

Организация обучения, текущей и промежуточной аттестации студентов-инвалидов и студентов с ОВЗ осуществляется с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся.

Исходя из психофизического развития и состояния здоровья студентов-инвалидов и студентов с ОВЗ, организуются занятия совместно с другими обучающимися в общих группах, используя социально-активные и рефлексивные методы обучения создания комфортного психологического климата в студенческой группе или, при соответствующем заявлении такого обучающегося, по индивидуальной программе, которая является модифицированным вариантом основной рабочей программы дисциплины. При этом содержание программы дисциплины не изменяется. Изменяются, как правило, формы обучения и контроля знаний, образовательные технологии и дидактические материалы.

Обучение студентов-инвалидов и студентов с ОВЗ также может осуществляться индивидуально и/или с применением дистанционных технологий.

Дистанционное обучение обеспечивает возможность коммуникаций с преподавателем, а так же с другими обучаемыми посредством вебинаров (например, с использованием программы

Skype), что способствует сплочению группы, направляет учебную группу на совместную работу, обсуждение, принятие группового решения.

В учебном процессе для повышения уровня восприятия и переработки учебной информации студентов-инвалидов и студентов с ОВЗ применяются мультимедийные и специализированные технические средства приема-передачи учебной информации в доступных формах для студентов с различными нарушениями, обеспечивается выпуск альтернативных форматов печатных материалов (крупный шрифт), электронных образовательных ресурсов в формах, адаптированных к ограничениям здоровья обучающихся, наличие необходимого материально-технического оснащения.

Подбор и разработка учебных материалов производится преподавателем с учетом того, чтобы студенты с нарушениями слуха получали информацию визуально, с нарушениями зрения – аудиально (например, с использованием программ-синтезаторов речи).

Для осуществления процедур текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся инвалидов и лиц с ОВЗ фонд оценочных средств по дисциплине, позволяющий оценить достижение ими результатов обучения и уровень сформированности компетенций, предусмотренных учебным планом и рабочей программой дисциплины, адаптируется для обучающихся инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья с учетом индивидуальных психофизиологических особенностей (устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере, в форме тестирования и т.п.). При необходимости обучающимся предоставляется дополнительное время для подготовки ответа при прохождении аттестации.

## 43.03.02 Туризм

## бакалавриат

## Профиль «Технология и организация туристского обслуживания»

## АННОТАЦИЯ

рабочей программы дисциплины

## Электронная коммерция и продвижение услуг в сети Интернет

дисциплина, формируемая участниками образовательных отношений

форма обучения – заочная

Составитель аннотации – Сердюков Д.А., старший преподаватель кафедры УТТС

|                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|--------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Общая трудоемкость дисциплины (ЗЕТ / час.)             | 3/108                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| Цель изучения дисциплины                               | формирование у будущего бакалавра целостного представления о концепциях, идеях и технологиях электронной коммерции; выработка навыков эффективной реализации стратегий электронной коммерции в туристском бизнесе; формирование основных знаний технологических принципов функционирования систем электронной коммерции, бизнес-моделей систем электронной коммерции, форм оплаты услуг электронной коммерции, основ интернет-маркетинга.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| Содержание дисциплины (основные темы, разделы, модули) | Основы электронной коммерции в туризме. Автоматизация туристской деятельности и электронная коммерция в туризме. Развитие электронного бизнеса. Модель электронной коммерции в сфере туризма. Классификация систем электронной коммерции. Окружение электронной коммерции. Законодательное регулирование электронной коммерции. Безопасность систем электронной коммерции. Системы оплаты услуг электронной коммерции. Интернет-эквайринг. Модели оплаты туристских услуг. Продвижение товаров и услуг в сети Интернет. Проектирование систем электронной коммерции в сфере туризма и гостеприимства. Создание эффективного веб-присутствия. Стратегии разработки веб-сайтов туристских предприятий. Интеграция систем электронной коммерции с веб-сайтами предприятий сферы туризма. Интернет-маркетинг. Методы продвижения товаров и услуг в сети Интернет. Интернет-реклама. Продвижение в мобильном интернете. Продвижение в социальных сетях. Оценка эффективности продвижения услуг в сети Интернет. Влияние сети Интернет на индустрию туризма и гостеприимства |
| Формируемые компетенции (коды)                         | ПКУВ-3 Способен разрабатывать и применять технологии обслуживания туристов с использованием технологических и информационно-коммуникативных технологий<br>ПКУВ-7 Способен к продвижению туристского продукта с использованием современных технологий                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| Коды и наименование индикатора достижения компетенции  | ПКУВ-3.1 Формирует туристский продукт, в т.ч. на основе современных информационно-коммуникативных технологий, а также с учетом индивидуальных и специальных требований туриста<br>ПКУВ-3.2 Организует продажу туристского продукта и отдельных туристских услуг<br>ПКУВ-3.3 Ведет переговоры с партнерами, согласовывает условия взаимодействия по реализации туристских продуктов<br>ПКУВ-7.1 Осуществляет проведение мероприятий по продвижению туристского продукта<br>ПКУВ-7.2 Осуществляет оценку эффективности проводимых мероприятий продвижения, отбор наиболее эффективных каналов, разрабатывает мероприятия по корректировке                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |

|                                                                    |                                                                       |                                                               |
|--------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------|
|                                                                    | рекламных кампаний                                                    |                                                               |
| Наименование дисциплин, необходимых для освоения данной дисциплины | Технологии и организация деятельности<br>Транспортное обеспечение     | туроператорской и турагентской в туризме                      |
| Образовательные технологии                                         | Преподавание дисциплины                                               | ведется с применением информационных технологий, ролевой игры |
| Формы текущего контроля успеваемости                               | Реферат, письменные домашние задания, кейс-задачи, контрольная работа |                                                               |
| Форма промежуточной аттестации                                     | Зачет с оценкой                                                       |                                                               |

Зав. кафедрой УТТС



С.В. Гриненко