

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Гриб Владислав Валерьевич
Должность: Ректор
Дата подписания: 18.06.2024 12:59:20
Уникальный программный ключ:
637517d24e103c3db032acf37e839d98ec1c5bb2f5eb89c29abfcd7f43985447



Образовательное частное учреждение высшего образования
«МОСКОВСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ А.С. ГРИБОЕДОВА»
(ИМПЭ им. А.С. Грибоедова)

Институт международной экономики, лидерства и менеджмента

УТВЕРЖДАЮ
Директор института
международной экономики,
лидерства и менеджмента
_____ А.А. Панарин
«07» июня 2024 г.

Рабочая программа дисциплины
ПРОЕКТИРОВАНИЕ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ ВЗАИМООТНОШЕНИЯМ
С КЛИЕНТАМИ

Направление подготовки 38.03.05 Бизнес-информатика
(уровень бакалавриат)

Направленность (профиль):
«Цифровая трансформация бизнеса»

Форма обучения: очная

Москва

Рабочая программа дисциплины «Проектирование систем управления взаимоотношениям с клиентами». Направление подготовки 38.03.05 Бизнес-информатика, направленность (профиль): «Цифровая трансформация бизнеса» / Р.М. Байгулов – М.: ИМПЭ им. А.С. Грибоедова. – 19с.

Рабочая программа бакалавриата составлена на основе федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.05 Бизнес-информатика (уровень бакалавриата), утвержденного приказом Минобрнауки России от 29.07.2020 N 838 (ред. от 26.11.2020) "Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 38.03.05 Бизнес-информатика" (Зарегистрировано в Минюсте России 19.08.2020 N 59325), согласована и рекомендована к утверждению.

| | |
|--------------------------|--|
| Разработчики: | <u>Доктор экономических наук, профессор Байгулов Р.М.</u> |
| Ответственный рецензент: | <u>Назарова Н.А., к.э.н., доцент, заместитель руководителя департамента налогов и налогового администрирования Финансового университета при Правительстве Российской Федерации</u> |
| | <i>(Ф.И.О., уч. степень, уч. звание, должность)</i> |

Рабочая программа дисциплины рассмотрена и одобрена на заседании кафедры Цифровой экономики и инновационной деятельности 07.06.2024г., протокол №10

Заведующий кафедрой _____ / _____ /А.А. Панарин/
(подпись)

Согласовано от Библиотеки _____ /О.Е. Степкина/
(подпись)

| | | | | | | | | |
|--|-----------|--|-----------|--|-----------|--|--|------------|
| Тема 3.1 Функцио- нальность информаци- онных систем управления взаимоотно- шениями с клиентами | 4 | | 2 | | 6 | | | 12 |
| Тема 3.2 Про- цесс разра- ботки CRM | 4 | | 2 | | 6 | | | 12 |
| Тема 3.3 Эф- фективность CRM | 4 | | 2 | | 6 | | | 12 |
| Тема 3.4 Ин- формацион- ные техноло- гии управле- ния взаимо- отношениями с клиентами | 4 | | 2 | | 4 | | | 10 |
| Зачет | | | | | | | | |
| Всего часов | 36 | | 18 | | 54 | | | 108 |

Структура и содержание дисциплины

| № п/п | Наименование раз- делов и тем дисци- плины | Содержание темы |
|---|---|--|
| Раздел №1 «Стратегия управления клиентскими отношениями» | | |
| 1 | Тема 1.1 Концепция управления отноше- ния с клиентами | Изучаемые вопросы: 1. Клиентоориентированный подход. 2. Концепция CRM. 3. Определение CRM. 4. Типы CRM. Вопросы для самостоятельного изучения: 5. Индивидуальный маркетинг. |
| 2 | Тема 1.2 Управление жизненным циклом клиента | Изучаемые вопросы: 1. Потребности клиентов, типы клиентов. 2. Типы поведения клиентов. 3. Лестница лояльности клиентов. 4. Управление жизненным циклом клиента. 5. Пирамиды ценностей клиента. 6. Управление опытом клиента. 7. Клиент, управляющий отношениями с компанией. Вопросы для самостоятельного изучения: 1. Облачные технологии в CRM. |
| Раздел №2 «Аналитические возможности CRM» | | |
| 3 | Тема 2.1 Процесс управления информа- цией | Изучаемые вопросы: 1. Управление информацией. 2. Репозиторий данных. 3. Аналитические средства. Вопросы для самостоятельного изучения: |

| № п/п | Наименование разделов и тем дисциплины | Содержание темы |
|-----------------------------------|--|--|
| | | 1. Защита информации, коммерческая тайна и этика бизнеса. |
| 4 | Тема 2.2 Аналитическая отчетность в CRM | Изучаемые вопросы: 1. Ключевые показатели эффективности (KPI) работы с клиентами. 2. Аналитические отчеты. Вопросы для самостоятельного изучения: 1. Анализ воронки продаж. |
| 5 | Тема 2.3 Аналитические задачи | Изучаемые вопросы: 1. Фильтрация по содержимому. 2. Совместная фильтрация на основе близости. 3. Совместная фильтрация на основе моделей. 4. Гибридные методы. 5. Многоцелевая оптимизация. Вопросы для самостоятельного изучения: 1. Контекстные рекомендации. 2. Неперсонализированные рекомендации. |
| Раздел №3 «Разработка CRM» | | |
| 6 | Тема 3.1 Функциональность информационных систем управления взаимоотношениями с клиентами | Изучаемые вопросы: 1. Классификация функций CRM-систем по Б. Голденбергу. 2. Управление клиентской базой. 3. Оперативное управление продажами. 4. Планирование, проведение и управление маркетинговых кампаний. Вопросы для самостоятельного изучения: 1. Автоматизация обслуживания клиентов. |
| 7 | Тема 3.2 Процесс разработки CRM | Изучаемые вопросы: 1. Процесс разработки стратегии. 2. Процесс создания ценности. 3. Процесс многоканальной интеграции. 4. Процесс оценки эффективности. Вопросы для самостоятельного изучения: 1. Планирование проекта. |
| 8 | Тема 3.3 Эффективность CRM | Изучаемые вопросы: 1. Стандарты и ключевые показатели эффективности. 2. Мониторинг эффективности CRM. Вопросы для самостоятельного изучения: 1. Выбор метрики. |
| 19 | Тема 3.4 Информационные технологии управления взаимоотношениями с клиентами | Изучаемые вопросы: 1. Рынок CRM-систем. 2. Критерии выбора CRM-систем. Вопросы для самостоятельного изучения: 1. Российский рынок CRM-систем. |

**Занятия семинарского типа
(Практические занятия, Семинарские занятия, Лабораторные занятия)**

Общие рекомендации по подготовке к семинарским занятиям. При подготовке к работе во время проведения занятий семинарского типа следует обратить внимание на следующие моменты: на процесс предварительной подготовки, на работу во время занятия, обработку полу-

ченных результатов, исправление полученных замечаний. Предварительная подготовка к учебному занятию семинарского типа заключается в изучении теоретического материала в отведенное для самостоятельной работы время, ознакомление с инструктивными материалами с целью осознания задач занятия. Работа во время проведения занятия семинарского типа включает несколько моментов: а) консультирование обучающихся преподавателями с целью предоставления исчерпывающей информации, необходимой для самостоятельного выполнения предложенных преподавателем задач, б) самостоятельное выполнение заданий согласно обозначенной учебной программой тематики.

Раздел №1 «Стратегия управления клиентскими отношениями»

Лабораторная работа 1. Определение стратегии построения CRM-системы (4 ч).

Порядок выполнения работы:

1. Для выданной ситуации выделить ключевых клиентов и описать стратегии взаимодействия с ними.

Раздел №2 «Аналитические возможности CRM»

Лабораторная работа 2. Изучение первичных данных о поведении клиентов (4 ч).

Порядок выполнения работы:

1. Изучить выданный файл с исходными данными – матрица «объектов-признаков».

Лабораторная работа 3. Первичная обработка клиентских историй (4 ч).

Порядок выполнения работы:

1. Провести первичную обработку данных.

Лабораторная работа 4. Подготовка аналитических моделей (4 ч).

Порядок выполнения работы:

1. Изучить выданный файл с исходными данными – матрица «объектов-признаков» с метками;
2. Реализовать модели рекомендаций по «пользователю», «товару».

Раздел №3 «Аналитические возможности CRM»

Лабораторная работа 5. Выработка рекомендаций по модернизации (4 ч).

Порядок выполнения работы:

1. Реализовать модуль рекомендаций;

РАЗДЕЛ 5. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ Самостоятельная работа

| Наименование разделов/тем | Виды занятий для самостоятельной работы |
|--|--|
| Раздел №1 «Стратегия управления клиентскими отношениями» Тема 1.1 Концепция управления отношения с клиентами Тема 1.2 Управление жизненным циклом клиента | - усвоение изучаемого материала по рекомендуемой учебной, учебно- методической и научной литературе и/или по конспекту лекции; -- работа в помещениях, оснащенных специальным компьютерами и иным оборудованием; выполнение устных упражнений; - подготовка рефератов (докладов), эссе, статей, тематических сообщений и выступлений, альбомов, схем, таблиц, слайдов, выполнение иных практических заданий; |
| Раздел №2 «Аналитические возможности CRM» Тема 2.1 Процесс управления информацией Тема 2.2 Аналитическая от- | - усвоение изучаемого материала по рекомендуемой учебной, учебно- методической и научной литературе и/или по конспекту лекции; - выполнение письменных упражнений и практических работ; |

| Наименование разделов/тем | Виды занятий для самостоятельной работы |
|---|---|
| четность в CRM Тема 2.3 Аналитические задачи | <ul style="list-style-type: none"> - участие в проведении научных экспериментов, исследований; - работа в помещениях, оснащенных специальным компьютерами и иным оборудованием; |
| Раздел №3 «Разработка CRM» Тема 3.1 Функциональность информационных систем управления взаимоотношениями с клиентами Тема 3.2 Процесс разработки CRM Тема 3.3 Эффективность CRM Тема 3.4 Информационные технологии управления взаимоотношениями с клиентами | <ul style="list-style-type: none"> - усвоение изучаемого материала по рекомендуемой учебной, учебно- методической и научной литературе и/или по конспекту лекции; - выполнение творческих работ; - работа в помещениях, оснащенных специальным компьютерами и иным оборудованием; - подготовка рефератов (докладов), эссе, статей, тематических сообщений и выступлений, альбомов, схем, таблиц, слайдов, выполнение иных практических заданий; |

5.1 Темы эссе

1. Введение в системы управления взаимоотношениями с клиентами
2. Анализ потребностей CRM
3. Разработка CRM-стратегии
4. Интеграция CRM-систем
5. Внедрение CRM-систем
6. Управление данными клиентов в системах CRM
7. Анализ и отчетность в системах CRM
8. Персонализация в системах CRM
9. Мобильные CRM-системы
10. Социальные CRM-системы

5.2. Примерные задания для самостоятельной работы

Задание 1. Для полученных данных:

1. Рассчитайте DAU, WAU и MAU. Вычислите средние значения этих метрик за весь период. Отобразите изменения метрик во времени на графиках;
2. Определите, сколько раз за день пользователи в среднем заходят на сайт. Постройте график, отражающий изменения метрики во времени;
3. Узнайте продолжительность типичной пользовательской сессии за весь период.

Задание 2. Для полученных данных:

1. Исследуйте, сколько времени в среднем проходит с момента первого посещения сайта до совершения покупки.
2. Рассчитайте средний чек, применяя группировку по времени совершения покупки. Постройте график, отражающий изменения метрики во времени.

Раздел 6. Оценочные и методические материалы по образовательной программе (фонд оценочных средств) для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации

6.1. Форма промежуточной аттестации обучающегося по учебной дисциплине

В процессе освоения учебной дисциплины для оценивания сформированности требуемых компетенций используются оценочные материалы (фонды оценочных средств), представленные в таблице

| Планируемые результаты, характеризующие этапы формирования компетенции | Содержание учебного материала | Примеры контрольных вопросов и заданий для оценки знаний, умений, владений | Методы/средства контроля |
|---|---|--|--------------------------|
| УК-9 Способен использовать базовые дефектологические знания в социальной и профессиональной сферах | | | |
| ИУК-9.1 | П. 6.2 настоящей рабочей программы дисциплины | П. 6.3 настоящей рабочей программы дисциплины | |
| ИУК-9.2 | П. 6.2 настоящей рабочей программы дисциплины | П. 6.3 настоящей рабочей программы дисциплины | |
| ИУК-9.3 | П. 6.2 настоящей рабочей программы дисциплины | П. 6.3 настоящей рабочей программы дисциплины | |
| ПК-14. Способен выявлять первоначальные требования заказчика к ИС на этапе предконтрактных работ | | | |
| ИПК-14.1 | П. 6.2 настоящей рабочей программы дисциплины | П. 6.3 настоящей рабочей программы дисциплины | |
| ИПК-14.2 | П. 6.2 настоящей рабочей программы дисциплины | П. 6.3 настоящей рабочей программы дисциплины | |
| ИПК-14.3 | П. 6.2 настоящей рабочей программы дисциплины | П. 6.3 настоящей рабочей программы дисциплины | |

6.2. Типовые вопросы и задания

Перечень вопросов

1. Концепция CRM, основные понятия, тенденции, приведшие к появлению CRM.
2. Перечислите основные этапы развития концепции CRM.
3. Перечислите основные цели и задачи CRM-систем.
4. Перечислите основные стадии жизненного цикла клиента.
5. В чем заключается процесс разработки CRM-стратегии.
6. Перечислите основные функции CRM-систем по Б.Голденбергу.
7. Как поддерживаются функции учета, управления и анализа продаж в CRM.
8. Как поддерживаются функции маркетинга в CRM-системах.
9. Как можно оценивать эффективность системы продаж в CRM-системе.
10. Как использовать CRM-системы в сервисных службах организации.
11. Как управляют знаниями в CRM-системах.
12. Перечислите основные CRM системы, присутствующие на российском рынке.
13. Классификация CRM-систем.
14. Функциональность CRM. 11 основных функций CRM-систем по Б.Голденбергу.
15. Жизненный цикл клиента. Управление жизненным циклом клиента.
16. Процесс разработки стратегии. Бизнес-стратегии и клиентские стратегии.
17. Процесс создания ценности. Определение ценности, получаемой клиентом.
18. Процесс создания ценности. Определение ценности, получаемой компанией.
19. Процесс создания ценности. Влияние привлечения и удержания клиентов на потенциал будущей прибыли.
20. Как максимизируется полная прибыль от клиентских сегментов.
21. Как определяется ценность, которую компания способна предоставить клиентам.
22. Как определяется ценность, которую компания получает от своих клиентов.
23. Что такое модель ACURA и как она влияет на увеличение прибыли.

24. Процесс многоканальной интеграции.
25. Шесть категорий каналов распространения.
26. Процесс управления информацией. Две стадии процесса управления информацией.
27. Процесс оценки эффективности CRM.
28. Стандарты, метрики и ключевые показатели эффективности CRM. Ключевые факторы, влияющие на результаты для акционеров.
29. Что включает стандарт SMAT и стандарт COPC.
30. Модель AIDA. Перечислите составляющие модели AIDA.
31. Отчетность. Воронка продаж. Конверсия воронки продаж. Этапы построения воронки продаж.
32. Автоматизации продаж, маркетинга.
33. Цели и виды маркетинговых кампаний. Этапы маркетинговой кампании. Маркетинговые мероприятия в CRM.
34. Автоматизация сервиса. Клиентский сервис.
35. Показатели качества обслуживания потребителей.
36. Жизненный цикл сервисных услуг.
37. Цикл обслуживания клиента.
38. Ключевые показатели эффективности работы с клиентами.
39. Индекс потребительской лояльности.
40. Риски внедрения CRM-систем.

6.3. Примерные тестовые задания

Полный банк тестовых заданий для проведения компьютерного тестирования находятся в электронной информационной образовательной среде и включает более 60 заданий из которых в случайном порядке формируется тест, состоящий из 20 заданий.

| Компетенции | Типовые вопросы и задания |
|-------------|---|
| УК-9 | <p>2. Какой из следующих является преимуществом использования систем управления взаимоотношениями с клиентами (CRM)?</p> <ol style="list-style-type: none"> a) Улучшенное управление продажами b) Увеличенная лояльность клиентов c) Улучшенная коммуникация с клиентами d) Все вышеперечисленное <p>2. Какой из следующих является процессом, связанным с разработкой стратегии систем управления взаимоотношениями с клиентами (CRM)?</p> <ol style="list-style-type: none"> a) Анализ потребностей CRM b) Интеграция CRM-систем c) Внедрение CRM-систем d) Управление данными клиентов в системах CRM <p>3. Ваша компания недавно запустила новую систему управления взаимоотношениями с клиентами (CRM), и вам было поручено определить, какие функции следует включить в систему, чтобы максимизировать ее эффективность. Ваша задача — собрать мнения экспертов, чтобы определить наиболее важные функции CRM.</p> <p>Вы проводите опрос с помощью электронной почты, в котором просите экспертов указать наиболее важные функции CRM по их мнению. В опросе участвуют 10 экспертов, все из которых имеют не менее 5 лет опыта работы в отрасли и глубокие знания о том, как CRM может помочь компаниям улучшить свои отношения с клиентами.</p> <p>После сбора ответов вы анализируете данные и определяете следующие наиболее важные функции CRM:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Управление контактами |

| | |
|--------------|--|
| | <ul style="list-style-type: none"> 2. Управление продажами 3. Управление маркетингом 4. Анализ и отчетность 5. Управление обслуживанием клиентов |
| ПК-14 | <p>1. Какой из следующих является преимуществом использования мобильных систем управления взаимоотношениями с клиентами (CRM)?</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Увеличенная доступность для клиентов b) Улучшенная эффективность продаж c) Улучшенная связь с клиентами d) Все вышеперечисленное <p>2. Какой из следующих является преимуществом использования социальных систем управления взаимоотношениями с клиентами (CRM)?</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Увеличенная лояльность клиентов b) Улучшенная коммуникация с клиентами c) Увеличенная доступность для клиентов d) Все вышеперечисленное <p>3. Ваша компания рассматривает возможность внедрения новой системы управления взаимоотношениями с клиентами (CRM), и вам было поручено определить, какие функции следует включить в систему, чтобы максимизировать ее эффективность. Ваша задача — собрать мнения экспертов, чтобы определить наиболее важные функции CRM. Вы проводите опрос с помощью онлайн-анкеты, в которой просите экспертов указать наиболее важные функции CRM по их мнению. В опросе участвуют 15 экспертов, все из которых имеют не менее 7 лет опыта работы в отрасли и глубокие знания о том, как CRM может помочь компаниям улучшить свои отношения с клиентами. После сбора ответов вы анализируете данные и определяете следующие наиболее важные функции CRM:</p> <ul style="list-style-type: none"> 1. Управление контактами 2. Управление продажами 3. Управление маркетингом 4. Анализ и отчетность 5. Управление обслуживанием клиентов 6. Управление счетами 7. Управление потенциальными клиентами 8. Управление электронной почтой 9. Управление социальными медиа 10. Управление отзывами клиентов |

6.4. Оценочные шкалы

6.4.1. Оценивание текущего контроля

Целью проведения текущего контроля является достижение уровня результатов обучения в соответствии с индикаторами компетенций.

Текущий контроль может представлять собой письменные индивидуальные задания состоящие из 5/3 вопросов или в форме тестовых заданий по изученным темам до проведения промежуточной аттестации. Рекомендованный планируемый период проведения текущего контроля за 6/3 недели до промежуточной аттестации.

Шкала оценивания при тестировании

| | |
|---------------|------------------------------------|
| Оценка | Критерии выставления оценки |
|---------------|------------------------------------|

| | |
|------------|--|
| Зачтено | Количество верных ответов в интервале: 71-100% |
| Не зачтено | Количество верных ответов в интервале: 0-70% |

Шкала оценивания при письменной работе

| Оценка | Критерии выставления оценки |
|------------|---|
| Зачтено | Обучающийся должен: - продемонстрировать общее знание изучаемого материала; - показать общее владение понятийным аппаратом дисциплины; - уметь строить ответ в соответствии со структурой излагаемого вопроса; - знать основную рекомендуемую программой учебную литературу. |
| Не зачтено | Обучающийся демонстрирует: - незнание значительной части программного материала; - не владение понятийным аппаратом дисциплины; - существенные ошибки при изложении учебного материала; - неумение строить ответ в соответствии со структурой излагаемого вопроса; - неумение делать выводы по излагаемому материалу |

6.4.2. Оценивание самостоятельной письменной работы (контрольной работы, эссе)

При оценке учитывается:

1. Правильность оформления
2. Уровень сформированности компетенций.
3. Уровень усвоения теоретических положений дисциплины, правильность формулировки основных понятий и закономерностей.
4. Уровень знания фактического материала в объеме программы.
5. Логика, структура и грамотность изложения письменной работы.
6. Полнота изложения материала (раскрытие всех вопросов)
7. Использование необходимых источников.
8. Умение связать теорию с практикой.
9. Умение делать обобщения, выводы.

Шкала оценивания контрольной работы и эссе

| Оценка | Критерии выставления оценки |
|------------|---|
| Зачтено | Обучающийся должен: - продемонстрировать общее знание изучаемого материала; - показать общее владение понятийным аппаратом дисциплины; - уметь строить ответ в соответствии со структурой излагаемого вопроса; - знать основную рекомендуемую программой учебную литературу. |
| Не зачтено | Обучающийся демонстрирует: - незнание значительной части программного материала; - не владение понятийным аппаратом дисциплины; - существенные ошибки при изложении учебного материала; - неумение строить ответ в соответствии со структурой излагаемого вопроса; - неумение делать выводы по излагаемому материалу |

6.4.3. Оценивание ответов на вопросы и выполнения заданий промежуточной аттестации

При оценке знаний учитывается уровень сформированности компетенций:

1. Уровень усвоения теоретических положений дисциплины, правильность формулировки основных понятий и закономерностей.

2. Уровень знания фактического материала в объеме программы.
3. Логика, структура и грамотность изложения вопроса.
4. Умение связать теорию с практикой.
5. Умение делать обобщения, выводы.

Шкала оценивания на экзамене, зачете с оценкой

| Оценка | Критерии выставления оценки |
|---------------------|--|
| Отлично | Обучающийся должен: <ul style="list-style-type: none"> - продемонстрировать глубокое и прочное усвоение знаний программного материала; - исчерпывающе, последовательно, грамотно и логически стройно изложить теоретический материал; - правильно формулировать определения; - продемонстрировать умения самостоятельной работы с литературой; - уметь сделать выводы по излагаемому материалу. |
| Хорошо | Обучающийся должен: <ul style="list-style-type: none"> - продемонстрировать достаточно полное знание программного материала; - продемонстрировать знание основных теоретических понятий; - достаточно последовательно, грамотно и логически стройно излагать материал; - продемонстрировать умение ориентироваться в литературе; - уметь сделать достаточно обоснованные выводы по излагаемому материалу. |
| Удовлетворительно | Обучающийся должен: <ul style="list-style-type: none"> - продемонстрировать общее знание изучаемого материала; - показать общее владение понятийным аппаратом дисциплины; - уметь строить ответ в соответствии со структурой излагаемого вопроса; - знать основную рекомендуемую программой учебную литературу. |
| Неудовлетворительно | Обучающийся демонстрирует: <ul style="list-style-type: none"> - незнание значительной части программного материала; - не владение понятийным аппаратом дисциплины; - существенные ошибки при изложении учебного материала; - неумение строить ответ в соответствии со структурой излагаемого вопроса; - неумение делать выводы по излагаемому материалу. |

Шкала оценивания на зачете

| Оценка | Критерии выставления оценки |
|--------------|--|
| «Зачтено» | Обучающийся должен: уметь строить ответ в соответствии со структурой излагаемого вопроса; продемонстрировать прочное, достаточно полное усвоение знаний программного материала; продемонстрировать знание основных теоретических понятий; правильно формулировать определения; последовательно, грамотно и логически стройно изложить теоретический материал; продемонстрировать умения самостоятельной работы с литературой; уметь сделать достаточно обоснованные выводы по излагаемому материалу. |
| «Не зачтено» | Обучающийся демонстрирует: незнание значительной части программного материала; не владение понятийным аппаратом дисциплины; существенные ошибки при изложении учебного материала; неумение строить ответ в соответствии со структурой излагае- |

6.4.4. Тестирование

Шкала оценивания

| Оценка | Критерии выставления оценки |
|---------------------|--|
| Отлично | Количество верных ответов в интервале: 71-100% |
| Хорошо | Количество верных ответов в интервале: 56-70% |
| Удовлетворительно | Количество верных ответов в интервале: 41-55% |
| Неудовлетворительно | Количество верных ответов в интервале: 0-40% |
| Зачтено | Количество верных ответов в интервале: 41-100% |
| Не зачтено | Количество верных ответов в интервале: 0-40% |

6.5. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ.

Качество знаний характеризуется способностью обучающегося точно, структурированно и уместно воспроизводить информацию, полученную в процессе освоения дисциплины, в том виде, в котором она была изложена в учебном издании или преподавателем.

Умения, как правило, формируются на занятиях семинарского типа. Задания, направленные на оценку умений, в значительной степени требуют от обучающегося проявления стереотипности мышления, т.е. способности выполнить работу по образцам, с которыми он работал в процессе обучения. Преподаватель же оценивает своевременность и правильность выполнения задания.

Навыки можно трактовать как автоматизированные умения, развитые и закрепленные осознанным самостоятельным трудом. Навыки формируются при самостоятельном выполнении обучающимися практико-ориентированных заданий, моделирующих решение им производственных и социокультурных задач в соответствующей области профессиональной деятельности, как правило, при выполнении домашних заданий, курсовых проектов (работ), научно-исследовательских работ, прохождении практик, при работе индивидуально или в составе группы и т.д.

Устный опрос – это процедура, организованная как специальная беседа преподавателя с группой обучающихся (фронтальный опрос) или с отдельными обучающимися (индивидуальный опрос) с целью оценки сформированности у них основных понятий и усвоения учебного материала. Устный опрос может использоваться как вид контроля и метод оценивания формируемых компетенций (как и качества их формирования) в рамках самых разных форм контроля, таких как: собеседование, коллоквиум, зачет, экзамен по дисциплине. Устный опрос (УО) позволяет оценить знания и кругозор обучающегося, умение логически построить ответ, владение монологической речью и иные коммуникативные навыки. УО обладает большими возможностями воспитательного воздействия преподавателя. Воспитательная функция УО имеет ряд важных аспектов: профессионально-этический и нравственный аспекты, дидактический (систематизация материала при ответе, лучшее запоминание материала при интеллектуальной концентрации), эмоциональный (радость от успешного прохождения собеседования) и др. Обучающая функция УО состоит в выявлении деталей, которые по каким-то причинам оказались недостаточно осмысленными в ходе учебных занятий и при подготовке к зачёту или экзамену. УО обладает также мотивирующей функцией: правильно организованное собеседование, коллоквиум, зачёт и экзамен могут стимулировать учебную деятельность студента, его участие в научной работе.

Тесты являются простейшей формой контроля, направленной на проверку владения терминологическим аппаратом, современными информационными технологиями и конкретными знаниями в области фундаментальных и прикладных дисциплин. Тест может предоставлять возможность выбора из перечня ответов (один или несколько правильных ответов).

Семинарские занятия. Основное назначение семинарских занятий по дисциплине – обеспечить глубокое усвоение обучающимися материалов лекций, прививать навыки самостоятельной работы с литературой, воспитывать умение находить оптимальные решения в условиях изменяющихся отношений, формировать современное профессиональное мышление обучающихся. На семинарских занятиях преподаватель проверяет выполнение самостоятельных заданий и качество усвоения знаний, умений, определяет уровень сформированности компетенций.

Коллоквиум может служить формой не только проверки, но и повышения производительности труда студентов. На коллоквиумах обсуждаются отдельные части, разделы, темы, вопросы изучаемого курса, обычно не включаемые в тематику семинарских и других практических учебных занятий, а также рефераты, проекты и иные работы обучающихся.

Доклад, сообщение – продукт самостоятельной работы студента, представляющий собой публичное выступление по представлению полученных результатов решения определенной учебно-практической, учебно-исследовательской или научной темы.

Контрольная работа - средство проверки умений применять полученные знания для решения задач определенного типа по теме или разделу.

Профессионально-ориентированное эссе – это средство, позволяющее оценить умение обучающегося письменно излагать суть поставленной проблемы, самостоятельно проводить анализ этой проблемы с использованием аналитического инструментария соответствующей дисциплины, делать выводы, обобщающие авторскую позицию по поставленной профессионально-ориентированной проблеме.

Реферат – продукт самостоятельной работы студента, представляющий собой краткое изложение в письменном виде полученных результатов теоретического анализа определенной научной (учебно-исследовательской) темы, где автор раскрывает суть исследуемой проблемы, приводит различные точки зрения, а также собственные взгляды на нее.

Ситуационный анализ – это комплексный анализ ситуации, имевший место в реальной практике профессиональной деятельности специалистов. Комплексный анализ включает в себя следующие составляющие: причинно-следственный анализ (установление причин, которые привели к возникновению данной ситуации, и следствий ее развертывания), системный анализ (определение сущностных предметно-содержательных характеристик, структуры ситуации, ее функций и др.), ценностно-мотивационный анализ (построение системы оценок ситуации, ее составляющих, выявление мотивов, установок, позиций действующих лиц); прогностический анализ (разработка перспектив развития событий по позитивному и негативному сценарию), рекомендательный анализ (выработка рекомендаций относительно поведения действующих лиц ситуации), программно-целевой анализ (разработка программ деятельности для разрешения данной ситуации).

Творческое задание – это частично регламентированное задание, имеющее нестандартное решение и позволяющее диагностировать умения интегрировать знания различных научных областей, аргументировать собственную точку зрения, доказывать правильность своей позиции. Может выполняться в индивидуальном порядке или группой обучающихся.

Деловая и/или ролевая игра – совместная деятельность группы обучающихся и преподавателя под управлением преподавателя с целью решения учебных и профессионально-ориентированных задач путем игрового моделирования реальной проблемной ситуации. Позволяет оценивать умение анализировать и решать типичные профессиональные задачи.

«Круглый стол», дискуссия – интерактивные оценочные средства, позволяющие включить обучающихся в процесс обсуждения спорного вопроса, проблемы и оценить их умение аргументировать собственную точку зрения. Занятие может проводить по традиционной (контактной) технологии, либо с использованием телекоммуникационных технологий.

Проект – конечный профессионально-ориентированный продукт, получаемый в результате планирования и выполнения комплекса учебных и исследовательских заданий. Позволяет оценить умения обучающихся самостоятельно конструировать свои знания в процессе решения практических задач и проблем, ориентироваться в информационном пространстве и уровень сформированности аналитических, исследовательских навыков, навыков практического и творческого мышления. Может выполняться в индивидуальном порядке или группой обучающихся.

РАЗДЕЛ 7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Освоение обучающимся учебной дисциплины предполагает изучение материалов дисциплины на аудиторных занятиях и в ходе самостоятельной работы. Аудиторные занятия проходят в форме лекций, семинаров и практических занятий. Самостоятельная работа включает разнообразный комплекс видов и форм работы обучающихся.

Для успешного освоения учебной дисциплины и достижения поставленных целей необходимо внимательно ознакомиться с настоящей рабочей программой учебной дисциплины. Следует обратить внимание на список основной и дополнительной литературы, которая имеется в электронной библиотечной системе Университета. Эта информация необходима для самостоятельной работы обучающегося.

При подготовке к аудиторным занятиям необходимо помнить особенности каждой формы его проведения.

Подготовка к учебному занятию лекционного типа. С целью обеспечения успешного обучения обучающийся должен готовиться к лекции, поскольку она является важнейшей формой организации учебного процесса, поскольку: знакомит с новым учебным материалом; разъясняет учебные элементы, трудные для понимания; систематизирует учебный материал; ориентирует в учебном процессе.

С этой целью: внимательно прочитайте материал предыдущей лекции; ознакомьтесь с учебным материалом по учебнику и учебным пособиям с темой прочитанной лекции; внесите дополнения к полученным ранее знаниям по теме лекции на полях лекционной тетради; запишите возможные вопросы, которые вы зададите лектору на лекции по материалу изученной лекции; постарайтесь уяснить место изучаемой темы в своей подготовке; узнайте тему предстоящей лекции (по тематическому плану, по информации лектора) и запишите информацию, которой вы владеете по данному вопросу

Предварительная подготовка к учебному занятию семинарского типа заключается в изучении теоретического материала в отведенное для самостоятельной работы время, ознакомление с инструктивными материалами с целью осознания задач занятия.

Самостоятельная работа. Для более углубленного изучения темы задания для самостоятельной работы рекомендуется выполнять параллельно с изучением данной темы. При выполнении заданий по возможности используйте наглядное представление материала.

Подготовка к зачету, экзамену. К зачету, экзамену необходимо готовиться целенаправленно, регулярно, систематически и с первых дней обучения по данной дисциплине. Попытки освоить учебную дисциплину в период зачетно-экзаменационной сессии, как правило, приносят не слишком удовлетворительные результаты. При подготовке к зачету обратите внимание на защиту практических заданий на основе теоретического материала. При подготовке к экзамену по теоретической части выделите в вопросе главное, существенное (понятия, признаки, классификации и пр.), приведите примеры, иллюстрирующие теоретические положения.

7.1. Методические рекомендации по написанию эссе

Эссе (от французского *essai* – опыт, набросок) – жанр научно-публицистической литературы, сочетающей подчеркнуто-индивидуальную позицию автора по конкретной проблеме.

Главными особенностями, которые характеризуют эссе, являются следующие положения:

- собственная позиция обязательно должна быть аргументирована и подкреплена ссылками на источники, авторитетные точки зрениями и базироваться на фундаментальной науке. Небольшой объем (4–6 страниц), с оформленным списком литературы и сносками на ее использование;
- стиль изложения – научно-исследовательский, требующий четкой, последовательной и логичной системы доказательств; может отличаться образностью, оригинальностью, афористичностью, свободным лексическим составом языка;
- исследование ограничивается четкой, лаконичной проблемой с выявлением противоречий и разрешением этих противоречий в данной работе.

7.2. Методические рекомендации по использованию кейсов

Кейс-метод (Case study) – метод анализа реальной ситуации, описание которой одновременно отражает не только какую-либо практическую проблему, но и актуализирует определенный комплекс знаний, который необходимо усвоить при разрешении данной проблемы. При этом сама проблема не имеет однозначных решений.

Кейс как метод оценки компетенций должен удовлетворять следующим требованиям:

- соответствовать четко поставленной цели создания;
- иметь междисциплинарный характер;
- иметь достаточный объем первичных и статистических данных;
- иметь соответствующий уровень сложности, иллюстрировать типичные ситуации, иметь актуальную проблему, позволяющую применить разнообразные методы анализа при поиске решения, иметь несколько решений.

Кейс-метод оказывает содействие развитию умения решать проблемы с учетом конкретных условий и при наличии фактической информации. Он развивает такие квалификационные характеристики, как способность к проведению анализа и диагностики проблем, умение четко формулировать и высказывать свою позицию, умение общаться, дискутировать, воспринимать и оценивать информацию, которая поступает в вербальной и невербальной форме.

7.3. Требования к компетентностно-ориентированным заданиям для демонстрации выполнения профессиональных задач

Компетентностно-ориентированное задание – это всегда практическое задание, выполнение которого нацелено на демонстрацию доказательств наличия у обучающихся общекультурных, общепрофессиональных и профессиональных компетенций, знаний, умений, необходимых для будущей профессиональной деятельности.

Компетентностно-ориентированные задания бывают разных видов:

- направленные на подготовку конкретного практико-ориентированного продукта (анализ документов, текстов, критика, разработка схем и др.);
- аналитического и диагностического характера, направленные на анализ различных аспектов и проблем;
- связанные с выполнением основных профессиональных функций (выполнение конкретных действий в рамках вида профессиональной деятельности, например, формулирование целей миссии, и т. п.).

РАЗДЕЛ 8. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Основная литература¹

1. Мхитарян, С. В. Системы управления взаимоотношениями с клиентами : учебное пособие / С. В. Мхитарян, М. В. Маркова. — Москва : Евразийский открытый институт, 2011. — 150 с. — ISBN 978-5-374-00518-9. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/10826.html>
2. Черкашин, П. А. Стратегия управления взаимоотношениями с клиентами (CRM) : учебное пособие / П. А. Черкашин. — 3-е изд. — Москва : Интернет-Университет Информационных Технологий (ИНТУИТ), Ай Пи Ар Медиа, 2020. — 420 с. — ISBN 978-5-4497-0695-9. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/97585.html>

Дополнительная литература²

3. Пальмов, С. В. Интеллектуальный анализ данных : учебное пособие / С. В. Пальмов. — Самара : Поволжский государственный университет телекоммуникаций и информатики, 2017. — 127

¹ Из ЭБС

² Из ЭБС

с. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/75376.html>

4. Воронова, Л. И. Machine Learning: регрессионные методы интеллектуального анализа данных : учебное пособие / Л. И. Воронова, В. И. Воронов. — Москва : Московский технический университет связи и информатики, 2018. — 82 с. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/81325.html>

Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине: интернет-ресурсы, современные профессиональные базы данных, информационные справочные системы

Интернет-ресурсы

URL: <https://www.iprbookshop.ru/> – электронно-библиотечная система IPRsmart.

Информационно-справочные и поисковые системы

Справочная правовая система «КонсультантПлюс»: <http://www.con-sultant.ru>

Современные профессиональные базы данных

URL:<http://www.edu.ru/> – библиотека федерального портала «Российское образование»

URL:http://www.prlib.ru – Президентская библиотека

URL:http://www.rusneb.ru – Национальная электронная библиотека

URL:<http://elibrary.rsl.ru/> – сайт Российской государственной библиотеки (раздел «Электронная библиотека»)

URL:<http://elib.gnpbu.ru/> – сайт Научной педагогической электронной библиотеки им. К.Д. Ушинского

Комплект лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, в том числе отечественного производства

Комплект лицензионного программного обеспечения

Microsoft Open Value Subscription для решений Education Solutions № Tr000544893 от 21.10.2020 г. MDE Windows, Microsoft Office и Office Web Apps. (срок действия до 01.11.2023 г.)

Антивирусное программное обеспечение ESET NOD32 Antivirus Business Edition договор № ИС00-006348 от 14.10.2022 г. (срок действия до 13.10.2025 г.)

Программное обеспечение «Мираполис» система вебинаров - Лицензионный договор 244/09/16-к от 15.09.2016 (Спецификация к Лицензионному договору 244/09/16-к от 15.09.2016, от 11.05.2022 г.) (срок действия до 10.07.2023 г.)

Электронная информационно-образовательная среда «1С: Университет» договор от 10.09.2018 г. №ПРКТ-18281 (бессрочно)

Информационная система «ПервыйБит» сублицензионный договор от 06.11.2015 г. №009/061115/003 (бессрочно)

Система тестирования Indigo лицензионное соглашение (Договор) от 08.11.2018 г. №Д-54792 (бессрочно)

Информационно-поисковая система «Консультант Плюс» - договор об информационно поддержке от 26.12.2014, (бессрочно)

Электронно-библиотечная система IPRsmart лицензионный договор от 01.09.2022 г. №9489/22С (срок действия до 31.08.2024 г.)

Научная электронная библиотека eLIBRARY лицензионный договор SCIENC INDEX № SIO -3079/2022 от 12.01.2022 г. (срок действия до 27.01.2024 г.)

Свободно распространяемое программное обеспечение

Комплект онлайн сервисов GNU ImageManipulationProgram, свободно распространяемое программное обеспечение

Программное обеспечение отечественного производства:

Программное обеспечение «Мираполис» система вебинаров - Лицензионный договор 244/09/16-к от 15.09.2016 (Спецификация к Лицензионному договору 244/09/16-к от 15.09.2016, от 11.05.2022 г.) (срок действия до 10.07.2023 г.)

Электронная информационно-образовательная среда «1С: Университет» договор от 10.09.2018 г. №ПРКТ-18281 (бессрочно)

Информационная система «ПервыйБит» сублицензионный договор от 06.11.2015 г. №009/061115/003 (бессрочно)

Система тестирования Indigo лицензионное соглашение (Договор) от 08.11.2018 г. №Д-54792 (бессрочно)

Информационно-поисковая система «Консультант Плюс» - договор об информационно поддержке от 26.12.2014, (бессрочно)

Электронно-библиотечная система IPRsmart лицензионный договор от 01.09.2022 г. №9489/22С (срок действия до 31.08.2024 г.)

Научная электронная библиотека eLIBRARY лицензионный договор SCIENC INDEX № SIO -3079/2022 от 12.01.2022 г. (срок действия до 27.01.2024 г.)

**РАЗДЕЛ 9. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА**

| | |
|---|--|
| Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации | <u>Оборудование:</u> специализированная мебель (мебель аудиторная (40 столов, 80 стульев, доска аудиторная передвижная), стол преподавателя, стул преподавателя. <u>Технические средства обучения:</u> персональный компьютер; мультимедийное оборудование (проектор, плазменный экран). |
| Помещение для самостоятельной работы | Специализированная мебель (10 столов, 10 стульев), персональные компьютеры с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Университета |