

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Ястребов Олег Александрович
Должность: Ректор
Дата подписания: 18.05.2023 18:02:57
Уникальный программный ключ:
ca953a0120d891083f939673078ef1a989dae18a

**Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования «Российский университет дружбы народов имени
Патриса Лумумбы»**

Высшая школа промышленной политики и предпринимательства
(наименование основного учебного подразделения (ОУП)-разработчика ОП ВО)

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Управление интернет-магазинами и маркетплейсами

(наименование дисциплины/модуля)

Рекомендована МСЧН для направления подготовки/специальности:

38.04.01- Экономика

(код и наименование направления подготовки/специальности)

Освоение дисциплины ведется в рамках реализации основной профессиональной образовательной программы высшего образования (ОП ВО):

Е-commerce – электронная коммерция

(наименование (профиль/специализация) ОП ВО)

2023 г.

1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Целью освоения дисциплины «Управление интернет-магазинами и маркетплейсами» является получение обучающимися умений и навыков организации электронной торговли, эффективной логистики и настройки торговых площадок.

2. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Освоение дисциплины «Управление интернет-магазинами и маркетплейсами» направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций:

Таблица 2.1. Перечень компетенций, формируемых у обучающихся при освоении дисциплины (результаты освоения дисциплины)

Шифр	Компетенция	Индикаторы достижения компетенции (в рамках данной дисциплины)
УК-1	Способен осуществлять поиск, критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода, вырабатывать стратегию действий	УК-1.1 Способен осуществлять поиск проблемных ситуаций при организации работы интернет-магазинов
		УК-1.2 Способен разрабатывать стратегию управления маркетплейсом
УК-6	Способен определить и реализовать приоритеты собственной деятельности и способы ее совершенствования на основе самооценки.	УК-6.1 Способен оценивать свои ресурсы и оптимально их использовать.
		УК-6.2 Способен определять приоритеты профессионального роста и способы совершенствования собственной деятельности на основе самооценки.
ПК-1	Способен осуществлять планирование и организацию электронной коммерции в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет".	ПКО-1.1 Способен планировать электронные продажи в телекоммуникационной сети "Интернет"
		ПКО-1.2 Способен организовать продажи в интернет-магазинах и маркетплейсах
ПК-2	Способен управлять реализацией стратегии поведения экономических агентов и оценивать их эффективность	ПКО-2.1 Способен разработать стратегию поведения экономических агентов
		ПКО-2.2 Способен оценивать эффективность работы экономических агентов

3. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОП ВО

Дисциплина «Управление интернет-магазинами и маркетплейсами» относится к элективным дисциплинам блока Б1 ОП ВО.

В рамках ОП ВО обучающиеся также осваивают другие дисциплины и/или практики, способствующие достижению запланированных результатов освоения дисциплины «Управление интернет-магазинами и маркетплейсами».

Таблица 3.1. Перечень компонентов ОП ВО, способствующих достижению запланированных результатов освоения дисциплины

Шифр	Наименование компетенции	Предшествующие дисциплины/модули, практики*	Последующие дисциплины/модули, практики*
УК-1	Способен осуществлять поиск, критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода, выработать стратегию действий	Дисциплины, освоенные при обучении по программе бакалавриата	Логистика и управление цепями поставок
УК-6	Способен определить и реализовать приоритеты собственной деятельности и способы ее совершенствования на основе самооценки.	Дисциплины, освоенные при обучении по программе бакалавриата	Эффективное предприятие: управление процессами, закупками, тендерами
ПК-1	Способен осуществлять планирование и организацию электронной коммерции в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет".	Электронная коммерция и торговля (B2B, B2C, B2G)	Управление продажами Эффективное предприятие: управление процессами, закупками, тендерами НИРМ Подготовка оформление и защита выпускной квалификационной работы
ПК-2	Способен управлять реализацией стратегии поведения экономических агентов и оценивать их эффективность	Управление отделом продаж	Управление продажами Эффективное предприятие: управление процессами, закупками, тендерами НИРМ Подготовка оформление и защита выпускной квалификационной работы

* - заполняется в соответствии с матрицей компетенций и СУП ОП ВО

4. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ И ВИДЫ УЧЕБНОЙ РАБОТЫ

Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 зачетные единицы.

Таблица 4.1. Виды учебной работы по периодам освоения ОП ВО для **ОЧНОЙ** формы обучения

Вид учебной работы	ВСЕГО, ак.ч.	Модули							
		1	2	3	4	5	6	7	8
Контактная работа, ак.ч.	32	-	-	-	32	-	-	-	-
в том числе:									
Лекции (ЛК)	16	-	-	-	16	-	-	-	-
Лабораторные работы (ЛР)	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Практические/семинарские занятия (СЗ)	16	-	-	-	16	-	-	-	-
Самостоятельная работа обучающихся, ак.ч.	44	-	-	-	44	-	-	-	-
Контроль (экзамен/зачет с оценкой), ак.ч.	32	-	-	-	32	-	-	-	-
Общая трудоемкость дисциплины	ак.ч.	108	-	-	-	108	-	-	-
	зач.ед	3	-	-	-	3	-	-	-

5. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Таблица 5.1. Содержание дисциплины (модуля) по видам учебной работы

Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела (темы)	Вид учебной работы*
Раздел 1. Основы управления интернет магазином	Тема 1.1.Процессы для эффективной работы интернет-магазина	ЛК
	Тема 1.2. Законодательные особенности работы интернет-магазина в РФ и на международном рынке	ЛК, СЗ
	Тема 1.3. Настройка сайта, эффективного каталога и бизнес-процессов интернет магазина.	СЗ
Раздел 2. Методы работы проекта на маркетплейсе	Тема 2.1. Виды маркетплейсов	ЛК, СЗ
	Тема 2.2. Особенности работы на маркетплейсах	ЛК, СЗ
	Тема 2.3. Способы и подходы к размещению товаров на торговой площадке	ЛК, СЗ
	Тема 2.4. Законодательные особенности работы магазина на маркетплейсе	ЛК
	Тема 2.5. Работа на зарубежных площадках	ЛК,СЗ
Раздел 3. Организация процессов работы предприятия электронной коммерции	Тема 3.1. Организация склада при работе с маркетплейсом	ЛК
	Тема 3.2. Организация процессов работы проекта/магазина при осуществлении деятельности через маркетплейс	СЗ
	Тема 3.3. Особенности и инструменты эффективной логистики при работе с маркетплейсом	СЗ

Раздел 4. Методы управления маркетплейсом	Тема 4.1. Структура крупных маркетплейсов и роли специалистов в них	ЛК, СЗ
	Тема 4.2. Цели, задачи и особенности работы маркетплейсов	ЛК, СЗ
	Тема 4.3. Бизнес-процессы маркетплейсов	

* - заполняется только по **ОЧНОЙ** форме обучения: ЛК – лекции; ЛР – лабораторные работы; СЗ – семинарские занятия.

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Таблица 6.1. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Тип аудитории	Оснащение аудитории	Специализированное учебное/лабораторное оборудование, ПО и материалы для освоения дисциплины (при необходимости)
Лекционная	Аудитория для проведения занятий лекционного типа, оснащенная комплектом специализированной мебели; доской (экраном) и техническими средствами мультимедиа презентаций.	Дистанционные образовательные технологии. Доступ к платформе https://netology.ru
Лаборатория	Аудитория для проведения лабораторных работ, индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, оснащенная комплектом специализированной мебели и оборудованием.	-
Семинарская	Аудитория для проведения занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, оснащенная комплектом специализированной мебели и техническими средствами мультимедиа презентаций.	Дистанционные образовательные технологии. Доступ к платформе https://netology.ru
Компьютерный класс	Компьютерный класс для проведения занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, оснащенная персональными компьютерами (в количестве ___ шт.), доской (экраном) и техническими средствами мультимедиа презентаций.	-
Для самостоятельной работы обучающихся	Аудитория для самостоятельной работы обучающихся (может использоваться для проведения семинарских занятий и консультаций), оснащенная комплектом специализированной мебели и компьютерами с доступом в ЭИОС.	Дистанционные образовательные технологии. Доступ к платформе https://netology.ru

* - аудитория для самостоятельной работы обучающихся указывается **ОБЯЗАТЕЛЬНО!**

7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Основная литература:

1. Гаврилов, Л. П. Электронная коммерция : учебник и практикум для вузов / Л. П. Гаврилов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 563 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15935-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/510301>

2. Брагин, Л. А. Организация розничной торговли в сети Интернет [Электронный ресурс] : учебное пособие / Л. А. Брагин, Т. В. Панкина. - М. : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2022. - 120 с. // ZNANIUM.COM : электронно-библиотечная система. – Режим доступа: <http://www.znanium.com/catalog.php>, ограниченный. – Загл. с экрана.

Дополнительная литература:

1. Акулич, М. В. Интернет-маркетинг [Электронный ресурс] : учебник для бакалавров / М. В. Акулич. - М. : Дашков и К, 2016. - 352 с. // ZNANIUM.COM : электронно-библиотечная система. – Режим доступа: <http://www.znanium.com/catalog.php>, ограниченный. – Загл. с экрана.

2. Кобелев, О. А. Электронная коммерция [Электронный ресурс] : учебное пособие / О. А. Кобелев; под ред. С.В.Пирогова. - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: Дашков и К, 2012 - 684с. // ZNANIUM.COM : электронно-библиотечная система. – Режим доступа: <http://www.znanium.com/catalog.php>, ограниченный. – Загл. с экрана.

3. Информационные системы и технологии в экономике и управлении: учебник для бакалавров / Под ред. В.В.Трофимова. -4-е изд., перераб. и доп. -М.: Юрайт, 2013. -542с. Саак, А.Э. Информационные технологии управления: учебник для вузов / А. Э. Саак, Е. В. Пахомов, В. Н. Тюшняков. - 2-е изд. - СПб.: Питер, 2012. -318 с.

4. Гаврилов, Л.П. Инновационные технологии в коммерции и бизнесе: учебник для бакалавров / Л. П. Гаврилов. - М.: Юрайт, 2013. - 372с. Сибирская, Е.В. Электронная коммерция: учебное пособие для вузов / Е. В. Сибирская, О. А. Старцева. - М.: Форум, 2012. - 287с.

Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:

1. ЭБС РУДН и сторонние ЭБС, к которым студенты университета имеют доступ на основании заключенных договоров:

- Электронно-библиотечная система РУДН – ЭБС РУДН

<http://lib.rudn.ru/MegaPro/Web>

- ЭБС «Университетская библиотека онлайн» <http://www.biblioclub.ru>

- ЭБС Юрайт <http://www.biblio-online.ru>

- ЭБС «Консультант студента» www.studentlibrary.ru

- ЭБС «Лань» <http://e.lanbook.com/>

- ЭБС «Троицкий мост»

2. Базы данных и поисковые системы:

- электронный фонд правовой и нормативно-технической документации
<http://docs.cntd.ru/>

- поисковая система Яндекс <https://www.yandex.ru/>

- поисковая система Google <https://www.google.ru/>

- реферативная база данных SCOPUS

<http://www.elsevierscience.ru/products/scopus/>

Учебно-методические материалы для самостоятельной работы обучающихся при освоении дисциплины/модуля:*

1. Курс лекций по дисциплине «Управление интернет-магазинами и маркетплейсами».

2. Презентационные материалы по курсу «Управление интернет-магазинами и маркетплейсами».

8. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ И БАЛЛЬНО-РЕЙТИНГОВАЯ СИСТЕМА ОЦЕНИВАНИЯ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Оценочные материалы и балльно-рейтинговая система* оценивания уровня сформированности компетенций (части компетенций) по итогам освоения дисциплины «Управление интернет-магазинами и маркетплейсами» представлены в Приложении к настоящей Рабочей программе дисциплины.

* - Ом и БРС формируются на основании требований соответствующего локального нормативного акта РУДН.

РАЗРАБОТЧИК:

методист БЮ ВО «Нетология»

Яганова М.В.

РУКОВОДИТЕЛЬ БУП:
кафедры «Прикладная экономика»

Наименование БУП

РУКОВОДИТЕЛЬ ОП ВО:
доцент кафедры «Прикладная экономика»

Должность, БУП



А.А. Чурсин

Фамилия И.О.



А.А. Островская

Фамилия И.О.

Подпись