

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Санкт-Петербургский государственный химико-фармацевтический университет»
Министерства здравоохранения Российской Федерации

Фармацевтический факультет

Кафедра медицинского и фармацевтического товароведения

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

**Б1.В.ДВ.06.02 ИНТЕРНЕТ МАРКЕТИНГ И ЭЛЕКТРОННАЯ
КОММЕРЦИЯ**

Направление подготовки: 38.03.07 Товароведение

Профиль подготовки: Товароведение медицинских изделий и фармацевтических товаров

Формы обучения: очная

Квалификация (степень) выпускника: Бакалавр

Год набора: 2023

Срок получения образования: 4 года

Объем: в зачетных единицах: 2 з.е.
в академических часах: 72 ак.ч.

Разработчики:

Доцент кафедры медицинского и фармацевтического
товароведения, кандидат фармацевтических наук
Пушкайнен Ю. А.

Рабочая программа дисциплины (модуля) составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.07 Товароведение, утвержденного приказом Минобрнауки России от 12.08.2020 № 985, с учетом трудовых функций профессиональных стандартов: "Эксперт в сфере закупок", утвержден приказом Минтруда России от 10.09.2015 № 626н; "Специалист в сфере закупок", утвержден приказом Минтруда России от 10.09.2015 № 625н.

Согласование и утверждение

№	Подразделение или коллегиальный орган	Ответственное лицо	ФИО	Виза	Дата, протокол (при наличии)
1	Кафедра медицинского и фармацевтического товароведения	Заведующий кафедрой, руководитель подразделения, реализующего ОП	Умаров С. З.	Рассмотрено	04.05.2023
2	Методическая комиссия фармацевтического факультета	Председатель методической комиссии/совета	Жохова Е. В.	Согласовано	04.05.2023
3	Кафедра медицинского и фармацевтического товароведения	Ответственный за образовательную программу	Умаров С. З.	Согласовано	04.05.2023

Согласование и утверждение образовательной программы

№	Подразделение или коллегиальный орган	Ответственное лицо	ФИО	Виза	Дата, протокол (при наличии)
1	фармацевтический факультет	Декан, руководитель подразделения	Ладутько Ю. М.	Согласовано	04.05.2023

1. Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю), соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Компетенции, индикаторы и результаты обучения

ПК-П2 Способность организовывать закупку и поставку товаров, осуществлять связи с поставщиками и покупателями, контролировать выполнение договорных обязательств

ПК-П2.1 Умеет анализировать коммерческие предложения и выбирать поставщиков товаров с учетом требований к качеству и безопасности, экологии, тенденций спроса, моды, новых технологий производства

Знать:

ПК-П2.1/Зн1 Знать правила составления и оформления коммерческих предложений

ПК-П2.1/Зн2 Знать порядок выбора поставщиков и методы их формальной и неформальной оценки

Уметь:

ПК-П2.1/Ум1 Уметь осуществлять формальную и неформальную оценку существующих и потенциальных поставщиков

ПК-П2.1/Ум2 Уметь составлять коммерческие предложения для различных целевых сегментов потребителей медицинских изделий и фармацевтических товаров

ПК-П2.1/Ум3 Уметь анализировать коммерческие предложения и устанавливать их соответствие решаемой задаче снабжения

Владеть:

ПК-П2.1/Нв1 Принимать обоснованное решение о выборе поставщика на основании формальной и неформальной оценки и анализа коммерческих предложений

2. Место дисциплины в структуре ОП

Дисциплина (модуль) Б1.В.ДВ.06.02 «Интернет маркетинг и электронная коммерция» относится к формируемой участниками образовательных отношений части образовательной программы и изучается в семестре(ах): 7.

Предшествующие дисциплины (практики) по связям компетенций:

Б1.В.13.02 Основы закупочной деятельности;

Последующие дисциплины (практики) по связям компетенций:

Б1.В.13.01 Внешнеторговая деятельность и таможенная экспертиза;

Б1.В.13.03 Закупки для государственных и муниципальных нужд;

Б1.В.13 Организация закупок медицинских изделий и фармацевтических товаров (модуль);

Б1.В.13.02 Основы закупочной деятельности;

Б3.01(Г) Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена;

Б2.В.01(Пд) производственная практика (преддипломная практика, практика по организации и управлению закупочной деятельностью);

Б1.В.ДВ.06.01 Реклама и мерчендайзинг;

В процессе изучения дисциплины студент готовится к видам профессиональной деятельности и решению профессиональных задач, предусмотренных ФГОС ВО и образовательной программой.

3. Объем дисциплины и виды учебной работы

Период обучения	Общая трудоемкость (часы)	Общая трудоемкость (ЗЕТ)	Контактная работа (часы, всего)	Консультации в период теоретического обучения (часы)	Контактные часы на аттестацию в период обучения (часы)	Лекции (часы)	Практические занятия (часы)	Самостоятельная работа студента (часы)	Промежуточная аттестация (часы)
Седьмой семестр	72	2	40	6	2	16	16	32	Зачет
Всего	72	2	40	6	2	16	16	32	

4. Содержание дисциплины

4.1. Разделы, темы дисциплины и виды занятий

Наименование раздела, темы	Всего	Консультации в период теоретического обучения		Лекции	Практические занятия	Самостоятельная работа студента	Планируемые результаты обучения, соответствующие с результатами освоения программы
		Контактные часы	на аттестацию в период обучения				
Раздел 1. Изучение принципов интернет маркетинга и электронной коммерции	72	6	2	16	16	32	ПК-П2.1
Тема 1.1. Интернет маркетинг и электронная коммерция	72	6	2	16	16	32	
Итого	72	6	2	16	16	32	

4.2. Содержание разделов, тем дисциплин и формы текущего контроля

Раздел 1. Изучение принципов интернет маркетинга и электронной коммерции

Тема 1.1. Интернет маркетинг и электронная коммерция

Общие вопросы электронной коммерции и интернет маркетинга. Классификация видов электронной коммерции, преимущества и недостатки электронной коммерции. Зарубежный и отечественный опыт электронной коммерции. Правовое регулирование электронной коммерции в России. Выбор поставщиков на основе формальных и неформальных оценок. Составление коммерческих предложений. Основные инструменты интернет маркетинга: лэндинг, вэб-аналитика, SEO-оптимизация, социальные сети, контент-маркетинг, контекстная реклама, рассылка, CRM-инструменты.

Текущий контроль

Вид (форма) контроля, оценочные материалы
Доклад, сообщение
Контроль самостоятельной работы

4.3. Содержание занятий семинарского типа.

Очная форма обучения. Консультации в период теоретического обучения (6 ч.)

Раздел 1. Изучение принципов интернет маркетинга и электронной коммерции (6 ч.)

Тема 1.1. Интернет маркетинг и электронная коммерция (6 ч.)

1. Выполнение индивидуального задания 4 часа
2. Консультация по прохождению промежуточной аттестации в форме зачета 2 часа

4.4. Содержание занятий семинарского типа.

Очная форма обучения. Контактные часы на аттестацию в период обучения (2 ч.)

Раздел 1. Изучение принципов интернет маркетинга и электронной коммерции (2 ч.)

Тема 1.1. Интернет маркетинг и электронная коммерция (2 ч.)

4.5. Содержание занятий лекционного типа.

Очная форма обучения. Лекции (16 ч.)

Раздел 1. Изучение принципов интернет маркетинга и электронной коммерции (16 ч.)

Тема 1.1. Интернет маркетинг и электронная коммерция (16 ч.)

1. Классификация видов электронной коммерции.
2. Контекстная реклама
3. SMM. Маркетинг в социальных сетях.
4. SEO-оптимизация
5. Email маркетинг
6. Мессенджеры и чат боты
7. Метрики интернет-маркетинга
8. Анализ коммерческих предложений и договорных обязательств

4.6. Содержание занятий семинарского типа.

Очная форма обучения. Практические занятия (16 ч.)

Раздел 1. Изучение принципов интернет маркетинга и электронной коммерции (16 ч.)

Тема 1.1. Интернет маркетинг и электронная коммерция (16 ч.)

1. Круглый стол "Особенности торговли в интернете" 4 часа
2. Выбор поставщика и составление коммерческого предложения 4 часа
3. Инструменты интернет маркетинга 4 часа
4. Презентация результата индивидуального задания 4 часа

4.7. Содержание самостоятельной работы обучающихся

Очная форма обучения. Самостоятельная работа студента (32 ч.)

Раздел 1. Изучение принципов интернет маркетинга и электронной коммерции (32 ч.)

Тема 1.1. Интернет маркетинг и электронная коммерция (32 ч.)

1. Подготовка к текущему контролю знаний и промежуточной аттестации по дисциплине 8 часов
2. Выполнение индивидуального задания 12 часов
3. Подготовка к круглому столу 4 часов
4. Подготовка к дискуссии по теме занятия 8 часов

5. Порядок проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация: Зачет, Седьмой семестр.

Промежуточная аттестация проводится в виде зачета. Зачет проводится в форме последовательной оценки портфолио студента и выполнения итогового теста.

Порядок проведения зачета:

1. Зачет проводится в период теоретического обучения. Не допускается проведение зачета на последних аудиторных занятиях.
2. Преподаватель принимает зачет только при наличии ведомости и надлежащим образом оформленной зачетной книжки.
3. Результат зачета объявляется студенту непосредственно после его сдачи, затем выставляется в ведомость и зачетную книжку студента. Положительная оценка заносится в ведомость и зачетную книжку, неудовлетворительная оценка проставляется только в ведомости. В случае неявки студента для сдачи зачета в ведомости вместо оценки делается запись «не явился».

Портфолио студента оценивается в категориях «зачтено - не зачтено». Оценка "зачтено" выставляется при соблюдении студентом требований ко всем элементам портфолио. Оценка "не зачтено" выставляется если портфолио не представлено, представлено не полное или нарушены требования к оформлению отдельных элементов.

Тестирование проводится в электронной информационно-образовательной среде СПХФУ с применением SafeExam Browser и видеофиксации процесса прохождения промежуточной аттестации. Тестирование проводится с ограничением по времени не более 1 минуты на одно тестовое задание, не более 30 минут на тестирование в целом. Студенту для получения положительного результата предоставляется 1 попытка для прохождения тестирования.

Оценивание осуществляется следующим образом:

70% правильных ответов и более - "зачтено"
менее 70% правильных ответов - "не зачтено".

Если по итогам проведённой промежуточной аттестации хотя бы одна из компетенций не сформирована на уровне требований к дисциплине в соответствии с образовательной программой (результаты обучающегося не соответствуют критерию сформированности компетенции), обучающемуся выставляется оценка «не зачтено».

6. Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины

6.1. Перечень основной и дополнительной учебной литературы

Основная литература

1. Ветцель,, К. Я. Интернет-маркетинг: учебное пособие / К. Я. Ветцель,. - Интернет-маркетинг - Красноярск: Сибирский федеральный университет, 2018. - 176 с. - 978-5-7638-4010-0. - Текст: электронный. // ЭБС IPR BOOKS: [сайт]. - URL: <http://www.iprbookshop.ru/100023.html> (дата обращения: 15.09.2022). - Режим доступа: по подписке
2. Сафонова,, Л. А. Интернет-маркетинг: учебное пособие / Л. А. Сафонова,, Г. Н. Смоловик,, В. П. Королева,. - Интернет-маркетинг - Новосибирск: Сибирский государственный университет телекоммуникаций и информатики, 2019. - 80 с. - 2227-8397. - Текст: электронный. // ЭБС IPR BOOKS: [сайт]. - URL: <http://www.iprbookshop.ru/90586.html> (дата обращения: 15.09.2022). - Режим доступа: по подписке
3. Стефанова,, Н. А. Интернет-маркетинг: методические указания по выполнению курсовых работ / Н. А. Стефанова,. - Интернет-маркетинг - Самара: Поволжский государственный университет телекоммуникаций и информатики, 2015. - 31 с. - 2227-8397. - Текст: электронный. // ЭБС IPR BOOKS: [сайт]. - URL: <http://www.iprbookshop.ru/73825.html> (дата обращения: 15.09.2022). - Режим доступа: по подписке
4. Сабетова,, Т. В. Реклама и рекламная деятельность: учебное пособие / Т. В. Сабетова,; под редакцией Е. В. Закшевская. - Реклама и рекламная деятельность - Воронеж: Воронежский Государственный Аграрный Университет им. Императора Петра Первого, 2016. - 165 с. - 2227-8397. - Текст: электронный. // ЭБС IPR BOOKS: [сайт]. - URL: <http://www.iprbookshop.ru/72744.html> (дата обращения: 15.09.2022). - Режим доступа: по подписке
5. Головлева,, Е. Л. Теория и практика современной коммуникации: учебник для вузов / Е. Л. Головлева,, Д. А. Горский,. - Теория и практика современной коммуникации - Москва: Московский гуманитарный университет, 2017. - 192 с. - 978-5-906912-92-3. - Текст: электронный. // ЭБС IPR BOOKS: [сайт]. - URL: <http://www.iprbookshop.ru/74742.html> (дата обращения: 15.09.2022). - Режим доступа: по подписке

Дополнительная литература

1. Байбардина,, Т. Н. Торговая реклама непродовольственных товаров: учебное пособие / Т. Н. Байбардина,, О. А. Бурцева,, Т. Л. Процко,. - Торговая реклама непродовольственных товаров - Минск: Вышэйшая школа, 2016. - 208 с. - 978-985-06-2653-0. - Текст: электронный. // ЭБС IPR BOOKS: [сайт]. - URL: <http://www.iprbookshop.ru/90844.html> (дата обращения: 15.09.2022). - Режим доступа: по подписке
2. Клепик,, М. С. Увеличение продаж без особых материальных затрат: клиентинг без бюджета / М. С. Клепик,. - Увеличение продаж без особых материальных затрат: клиентинг без бюджета - Москва: Дашков и К, 2019. - 86 с. - 978-5-394-01811-4. - Текст: электронный. // ЭБС IPR BOOKS: [сайт]. - URL: <http://www.iprbookshop.ru/85194.html> (дата обращения: 15.09.2022). - Режим доступа: по подписке
3. Быстренина,, И. Е. Электронная коммерция: учебное пособие / И. Е. Быстренина,. - Электронная коммерция - Москва: Дашков и К, 2019. - 90 с. - 978-5-394-03372-8. - Текст: электронный. // ЭБС IPR BOOKS: [сайт]. - URL: <http://www.iprbookshop.ru/85492.html> (дата обращения: 15.09.2022). - Режим доступа: по подписке
4. Кобелев,, О. А. Электронная коммерция: учебное пособие / О. А. Кобелев,; под редакцией С. В. Пирогова. - Электронная коммерция - Москва: Дашков и К, 2020. - 684 с. - 978-5-394-03474-9. - Текст: электронный. // IPR SMART: [сайт]. - URL: <https://www.iprbookshop.ru/111022.html> (дата обращения: 15.09.2022). - Режим доступа: по подписке
5. Калужский,, М. Л. Электронная коммерция. Маркетинговые сети и инфраструктура рынка / М. Л. Калужский,. - Электронная коммерция. Маркетинговые сети и инфраструктура рынка - Москва: Экономика, Омский государственный технический университет, 2014. - 327 с. - 978-5-282-03365-6. - Текст: электронный. // ЭБС IPR BOOKS: [сайт]. - URL: <http://www.iprbookshop.ru/31693.html> (дата обращения: 15.09.2022). - Режим доступа: по подписке

6.2. Профессиональные базы данных и ресурсы «Интернет», к которым обеспечивается доступ обучающихся

Профессиональные базы данных

1. <https://www.dsm.ru/> - DSM Group

Ресурсы «Интернет»

1. <https://spb.hh.ru/> - HeadHunter. Работа в Санкт-Петербурге
2. [https:// http://www.remedium.ru//](https://http://www.remedium.ru//) - Официальный сайт журнала Ремедиум
3. youtube.com - YouTube видеохостинг
4. <http://www.consultant.ru/> - КонсультантПлюс :[справочно-правовая система] / ЗАО "КонсультантПлюс". - [Москва]

6.3. Программное обеспечение и информационно-справочные системы, используемые при осуществлении образовательного процесса по дисциплине

Для обеспечения реализации дисциплины используется стандартный комплект программного обеспечения (ПО), включающий регулярно обновляемое свободно распространяемое и лицензионное ПО, в т.ч. MS Office.

Программное обеспечение для адаптации образовательных ресурсов для обучающихся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья:

Программа экранного доступа Nvda - программа экранного доступа к системным и офисным приложениям, включая web-браузеры, почтовые клиенты, Интернет-мессенджеры и офисные пакеты. Встроенная поддержка речевого вывода на более чем 80 языках. Поддержка большого числа брайлевских дисплеев, включая возможность автоматического обнаружения многих из них, а также поддержка брайлевского ввода для дисплеев с брайлевской клавиатурой. Чтение элементов управления и текста при использовании жестов сенсорного экрана.

Перечень программного обеспечения

(обновление производится по мере появления новых версий программы)

Не используется.

Перечень информационно-справочных систем

(обновление выполняется еженедельно)

Не используется.

6.4. Специальные помещения, лаборатории и лабораторное оборудование

Для обеспечения реализации дисциплины используется оборудование общего назначения, специализированное оборудование, оборудование, обеспечивающее адаптацию электронных и печатных образовательных ресурсов для обучающихся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья, наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий по списку.

Оборудование общего назначения:

Презентационное оборудование (мультимедиа-проектор, экран, компьютер для управления) - для проведения лекционных и семинарских занятий.

Компьютерный класс (с выходом в Internet) - для организации самостоятельной работы обучающихся.

Оборудование, обеспечивающее адаптацию электронных и печатных образовательных ресурсов для обучающихся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья (место размещения - учебно-методический отдел, устанавливается по месту проведения занятий (при необходимости)):

Устройство портативное для увеличения DION OPTIC VISION - предназначено для обучающихся с нарушением зрения с целью увеличения текста и подбора контрастных схем изображения;

Электронный ручной видеоувеличитель Bigger D2.5-43 TV - предназначено для обучающихся с нарушением зрения для увеличения и чтения плоскочечатного текста;

Радиокласс (радиомикрофон) «Сонет-PCM» РМ-6-1 (заушный индиктор) - портативная звуковая FM-система для обучающихся с нарушением слуха, улучшающая восприятие голосовой информации.

учебные помещения

Ноутбуки Lenovo - 0 шт.

Презентационное оборудование (мультимедиа-проектор, экран, компьютер для управления) - 0 шт.

7. Методические указания по освоению дисциплины (модуля)

В ходе реализации учебного процесса по дисциплине проводятся учебные занятия и выполняется самостоятельная работа. По вопросам, возникающим в процессе выполнения самостоятельной работы, проводятся консультации.

Для организации и контроля самостоятельной работы обучающихся, а также проведения консультаций применяются информационно-коммуникационные технологии:

Информирование: <http://edu.spcpu.ru/course/view.php?id=205>

Консультирование: <http://edu.spcpu.ru/course/view.php?id=205>

Контроль: <http://edu.spcpu.ru/course/view.php?id=205>

Размещение учебных материалов: <http://edu.spcpu.ru/course/view.php?id=205>

Учебно-методическое обеспечение:

Пушкайнен Ю.А. Интернет маркетинг и электронная коммерция: электронный учебно-методический комплекс / Ю.А. Пушкайнен, Д.С. Грицаненко; ФГБОУ ВО СПХФУ Минздрава России. – Санкт-Петербург, 2021. – Текст электронный // ЭИОС СПХФУ : [сайт]. – URL: <http://edu.spcpu.ru/course/view.php?id=205>. — Режим доступа: для авторизованных пользователей.

Методические указания по формам работы

Консультации в период теоретического обучения

Консультации в период теоретического обучения предназначены для разъяснения порядка выполнения самостоятельной работы и ответа на сложные вопросы в изучении дисциплины.

Лекции

Лекции предназначены для сообщения обучающимся необходимого для изучения дисциплины объема теоретического материала. В рамках лекций преподавателем могут реализовываться следующие интерактивные образовательные технологии: дискуссия, лекция с ошибками, видеоконференция, вебинар.

Практические занятия

Практические занятия предусматривают применение преподавателем различных интерактивных образовательных технологий и активных форм обучения: дискуссия, деловая игра, круглый стол, мини-конференция. Текущий контроль знаний осуществляется на практических занятиях и проводится в форме:

Задач и заданий творческого уровня

Краткая характеристика оценочного средства: представляет собой средство, позволяющее оценивать и диагностировать умения, интегрировать знания различных областей, аргументировать собственную точку зрения.

Представление оценочного средства в оценочных материалах: комплект задач и заданий

Доклада, сообщения

Краткая характеристика оценочного средства: представляет собой продукт самостоятельной работы студента, представляющий собой публичное выступление по представлению полученных результатов решения определенной учебно-практической, учебно-исследовательской или научной темы.

Представление оценочного средства в оценочных материалах: темы докладов, сообщений.