РЕПУБЛИКА БЪЛГАРИЯ

**СТОПАНСКА АКАДЕМИЯ “Д. А. ЦЕНОВ” – СВИЩОВ**

|  |  |
| --- | --- |
| Факултет“МЕНИДЖМЪНТ И МАРКЕТИНГ” | Катедра “БИЗНЕС ИНФОРМАТИКА” |
|  |  |
| **Утвърждавам:** |  |
|  Декан: …...…………….............................(доц. д-р Ваня Григорова) | Приета от ФС, Протокол № 4 от 17.12.2024 г.Приета от КС, Протокол № 7 от 10.12.2024 г. |
| **УЧЕБНА ПРОГРАМА****на** |
| Учебна дисциплина“Магистърски практикум по Електронна търговия” |
| **Код на дисциплината: ФММ-КБИ-М-892****Брой кредити по учебен план: (3)** |
| Образователно-квалификационна степен: МАГИСТЪР | Код на документа:УД/УПР-ФММ-КБИ-М-892 |
| Форма на обучение: РЕДОВНА/ЗАДОЧНА/ДИСТАНЦИОННАЕзик: БЪЛГАРСКИ | Версия:v.02/2024 |

**І. ОРГАНИЗАЦИЯ НА ОБУЧЕНИЕТО**

**Часове учебна заетост (семестър с продължителност 14 седмици)**

***Таблица № 1***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Учебна заетост****/аудиторна и извънаудиторна/** | **Редовна форма на обучение** | **Задочна форма на обучение** | **Дистанционна форма на обучение** |
| **1. Аудиторна заетост (АЗ)** | **28** | **14** | **28** |
| 1.1. Лекции | 14 | 7 | 14 |
| 1.2. Семинарни занятия | 14 | 7 | 14 |
| **2. Извънаудиторна заетост (ИАЗ)** | **47** | **61** | **47** |
| 2.1.Самостоятелна работа | 24 | 31 | 24 |
| 2.2. Академични задания | 23 | 30 | 23 |
| 2.2.1. Курсови разработки и проекти | 0 | 0 | 0 |
| 2.2.2. Есета/доклади |  0  |  0  |  0  |
| 2.2.3. Казуси и делови игри |  0  |  0  |  0  |
| 2.2.4. Онлайн тестови и изпитни модули | 23 | 30 | 23 |
| **Всичко:** | **75** | **75** | **75** |

**Схема за формиране на крайната оценка по дисциплина**

***Таблица № 2***

|  |  |
| --- | --- |
| **Критерий**  | **Тежест на критерия** |
| **Редовна форма на обучение** | **Задочна форма на обучение** | **Дистанционна форма на обучение** |
| **1. Изпълнение на ангажименти през семестъра, в т.ч.:** | **100%** | **100%** | **100%** |
| * 1. Посещение на учебни занятия

*(% от комплексната оценка)* | 0% | 0% | 0% |
| 1.2. Семестриални контролни *(% от комплексната оценка)* | 0% | 0% | 0% |
| 1.3. Академични задания  *(% от комплексната оценка)* | 100% | 100% | 100% |
| **2. Семестриален изпит***(% от комплексната оценка)* *Форма на провеждане:* | **0%** | **0%** | **0%** |
| **Общо за дисциплината** | **100%** | **100%** | **100%** |

**II. Анотация**

**2.1. Цел на курса**

Магистърският практикум е последната дисциплина, с която завършва обучението на студентите в програма „Електронна търговия“, избрали дипломиране с държавен изпит. Курсът се базира на учебното съдържание на магистърските дисциплини, изучавани в едногодишния срок на обучение за студентите, завършили ОКС „Бакалавър“ в същото направление, или през втората година за студентите, завършили ОКС „Бакалавър“ в друго направление или ОКС „Професионален бакалавър“.

Целта на практикума е оценяване степента на владеене на теоретичните знания по изучаваните в програмата дисциплини от обучаемите и на уменията им за прилагане на тези знания за решаване на реални практически проблеми.

**2.2. Предварителни изисквания**

Успешно положени всички изпити по дисциплините от учебния план на програма „Електронна търговия“.

**2.3. Използвани методи на преподаване**

***2.3.1 Редовна и задочна форма***

Използваните методи на преподаване са лекции, консултации, демонстрации, директни инструкции и групови проекти, електронно обучение.

***2.3.2 Дистанционна форма***

Придобиване на теоретични знания и развитие на практически умения по основните въпроси в учебния курс се използват интернет базирани информационни технологии (DL платформа, социални мрежи и сайтове за комуникиране и обучение) с прилагане на иновативни синхронни и асинхронни методи за обучение (интерактивно, инцидентно, проблемно ориентирано и казусно обучение, ролеви и игрови тип обучение) и др.

**2.4. Очаквани резултати**

Освен че подпомага студентите в подготовката им за полагане на държавния изпит по „Електронна търговия“, магистърският практикум развива у тях умения за анализиране на представено съдържание, критично мислене и аргументиране на собствени идеи, практическо приложение на придобитите знания и научно-изследователки методи в конкретна бизнес сфера и др.

**III. разпространение на дисциплината**

1. The University of Manchester

2. Universidad Complutense de Madrid

3. College of Engineering City University of Hong Kong

**IV. Учебно съдържание**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **ТемИ** | **Редовна форма на обучение** | **Задочна форма на обучение** | **Дистанционна форма на обучение** |
| **Л** | **У** | **Л** | **У** | **Л** | **У** |
| **Тема 1. Приложение на системите за управление на взаимоотношенията с клиенти (CRM) в дейността на бизнес организациите** | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 |
| *Същност, цели, задачи и функции на CRM системите
Класификация и ключови компоненти на архитектурата на CRM системите
Основни функции, процеси и модели на електронните CRM системи (e-CRM)
Водещи производители на CRM системи* |
| **Тема 2. Електронна търговия и дигитални пазари** | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 |
| *Особености и място на електронната търговия в съвременния бизнес
Основни компоненти в инфраструктурата на електронната търговия
Участници в електронната търговия
Ползи и рискове за електронна търговия* |
| **Тема 3. Модели и инструменти за електронна търговия** | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 |
| *Изисквания и функционален обхват на софтуера за електронна търговия
Софтуер за електронна търговия съобразно размера на бизнес организацията
Концепция, компоненти и услуги на мобилната търговия
Предимства, недостатъци и тенденции в развитието на мобилната търговия* |
| **Тема 4. Изграждане на инфраструктура за електронна търговия** | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 |
| *Стратегическо планиране на инициативата за електронна търговия и уеб сайтовете
Създаване на приложения и инфраструктура за е-търговия
Подход за разработване на среда за е-търговия
Възможности и критерии за избор на подход за разработване на приложения за е-търговия
Софтуерни пакети и комплекти за е-търговия
Интегриране на приложенията за е-търговия със системите и базите данни на бизнес организацията
Селекция на доставчик и софтуер* |
| **Тема 5. Електронни системи за разплащания** | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 |
| *Същност и функции на системата за електронни разплащания БИСЕРА
Система за електронни разплащания в реално време RINGS
Същност на онлайн системите за електронни разплащания
Предимства и недостатъци на онлайн системите за електронни разплащания
Популярни онлайн системи за плащания* |
| **Тема 6. Дигитална трансформация на бизнеса** | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 |
| *Стратегии за технологичен преход към дигитална икономика
Ключови технологии в дигиталната трансформация
Добри практики в дигиталната трансформация на различни икономически сектори* |
| **Тема 7. Защита на дигиталните транзакции** | 1 | 1 | 0.5 | 0.5 | 1 | 1 |
| *Въведение в информационната сигурност
Основни заплахи за сигурността на информационната система
Модели и слоеве за сигурност
Същност и видове технологични решения за защита на транзакциите в електронната търговия* |
| **Тема 8. Информационни системи за управление на бизнеса** | 1 | 1 | 0.5 | 0.5 | 1 | 1 |
| *Същност и класификация на информационните системи
Ключови характеристики и особености на корпоративните информационни системи
Същност, роля и основни функции на ERP, CRM, SCM системите* |
| **Общо:** | **14** | **14** | **7** | **7** | **14** | **14** |

**V. ИЗПОЛЗВАНИ УЧЕБНО-ТЕХНИЧЕСКИ СРЕДСТВА**

|  |  |
| --- | --- |
| **Наименование на** **Учебно-техническото средство** | **Използвани учебно-технически средства по вид на занятията** |
| **Лекции** | **Семинарни****занятия** |
| 1. Мултимедийни системи за презентиране | X | X  |
| 2. Интернет | X | X  |
| 3. Специализирани програмни продукти: |  |  |
|  3.1 Microsoft Office 2019 | X | X |
|  3.2 Microsoft 365 | X | X |

**VI. ПреПОРЪЧИТЕЛНИ МАТЕРИАЛИ И НОРМАТИВНИ ИЗТОЧНИЦИ**

 **6.1. Основна литература**

|  |
| --- |
|  1. Учебен курс в Платформата за дистанционно и електронно обучение на СА “Д. А. Ценов“, https://dl.uni-svishtov.bg/course/view.php?id=8789 |

 **6.2. Допълнителна литература**

|  |
| --- |
|  1. Шишманов, К.; Маринова-Костова, К.; Цанов, Е. Системи за управление на взаимоотношенията с клиентите и социални мрежи. АИ Ценов, 2021. ISBN: 978-954-23-1984-9 |
|  2. Шишманов, К.; Ташкова, М. Електронна търговия и дигитални пазари. АИ Ценов, 2017. ISBN: 978-954-23- 1254-3. |
|  3. Попов, В.; Таиров, И. Системи за електронна търговия. Академично издателство Ценов, 2021. ISBN: 978- 954-23-2086-9 |
|  4. Шишманов, К.; Маринова-Костова, К. Електронни системи за разплащания. АИ Ценов, 2017. ISBN: 978-954- 23-1393-9 |
|  5. Шишманов, К.; Ташкова, М.; Лалев, А.; Таиров, И. Дигитална трансформация на бизнеса. Академично издателство Ценов, 2021. ISBN: 978-954-23-1985-6. |
|  6. Емилова, П. Защита на дигиталните транзакции. АИ Ценов, 2017. ISBN: 978-954-23-1524-7. |
|  7. Емилова, П.; Маринова-Костова, К. Информационни системи в бизнес организацията. АИ Ценов, 2021. ISBN: 978-954-23-2003-6. |

 **6.3. Нормативни документи**

|  |
| --- |
|  1. Национална стратегия "Цифрова трансформация на България за периода 2020-2030 г." |
|  2. Концепция за цифрова трансформация на българската индустрия (Индустрия 4.0) // https://www.mi.government.bg/files/useruploads/files/ip/kontseptsia\_industria\_4.0.pdf |
|  3. Закон за защита на личните данни. http://econ.bg/ЗАКОН-ЗА-ЗАЩИТА-НА-ЛИЧНИТЕ- ДАННИ\_l.l\_i.158123\_at.5 |

 **6.4. Интернет ресурси**

|  |
| --- |
|  1. Microsoft Dynamics Factsheet. http://www.pias-solutions.com/Microsoft%20Dynamics%20Nav%20Factsheet.pdf |
|  2. Web Services Tutorial. TutorialsPoint.https://www.tutorialspoint.com/webservices/index.htm |
|  3. Ebert, C.; Henrique C. Digital Transformation. https://www.chcduarte.com/dx2018.pdf |
|  4. Business Process Management - What Are Your Standards? https://www.bpminstitute.org/resources/articles/business-process-management-what-are-your-standards |
|  5. National Institute of Standards and Technology. https://www.nist.gov |

Съставил/и/:

|  |
| --- |
|  …………………………………(доц. д-р Петя Емилова) |
|  …………………………………(гл. ас. д-р Кремена Маринова-Костова) |

Ръководител катедра:

|  |  |
| --- | --- |
|  …………………………………(проф. д-р Красимир Шишманов) |  |