**СИЛЛАБУС**

**20223-2024 оқу жылының күзгі семестрі**

**«** 7 М03214 – Медиакоммуникация **» білім беру бағдарламасы**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Пәннің коды**  **IEKBK**  **6305** | **Пәннің атауы**  **Корпоративтік және брендтік коммуникациялар** | **Студент-тің өзіндік жұмысы (СӨЖ)** | **кредит саны** | | | | **Кредит саны** | | **Студенттің оқытушы басшылығымен өзіндік жұмысы (СОӨЖ)** |
| **Дәрістер (Д)** | **Практ. сабақтар (ПС)** | | **Зерт. сабақ-тар (ЗС)** |
|  |  | 3 | 1 | 2 | |  | 5 | | 6-7 |
| **Курс туралы академиялық ақпарат** | | | | | | | | | |
| **Оқытудың түрі** | **Курстың типі/сипаты** | **Дәріс түрлері** | | | **Практикалық сабақтардың түрлері** | | | **Қорытынды бақылау түрі** | |
| Күндізгі | Теориялық | Талдау дәрістері | | | Талдау тапсырмаларды орындау | | | Эссе жазу | |
| **Дәріскер (лер)** | Узбекова Гульнар Самединовна | | | | | | |  | |
| **e-mail:** | uzbekova.gulnar17@mail.ru | | | | | | |
| **Телефон (дары):** | 8 702 214 04 65 | | | | | | |
| **Ассистент(тер)** |  | | | | | | |
| **e-mail:** |  | | | | | | |
| **Телефон (дары):** |  | | | | | | |

|  |
| --- |
| **Курстың академиялық презентациясы** |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Пәннің мақсаты** | **\*Оқытудың күтілетін нәтижелері (ОН)**  Пәнді оқыту нәтижесінде білім алушы қабілетті болады: | **ОН қол жеткізу индикаторлары (ЖИ)**  (әрбір ОН-ге кемінде 2 индикатор) |
| Электронды сауданы дамыту теориясы мен тұжырымдамалары іскерлік қарым-қатынасты жүргізудің инновациялық түрі және ақпараттық-экономикалық қызметтің жаңа түрі ретінде қабілеттер мен идеяларды қалыптастыру. Пән электронды сауданы (электрондық коммерция) интеграциялау, электрондық коммерция моделінің жіктелуі мәселелерін зерттеуге бағытталған. | 1. -жаһандану жағдайында әлемдік нарықтардағы операцияларға байланысты басқарушылық міндеттерді шеше білу | 1. 1 -ғылыми тілді меңгеру  1,2 -негізгі жаратылыстану категориялары мен ұғымдары;  1.3 -жаратылыстану білімін оқу және кәсіптік қызметте қолдану; |
| 2. -жаңа нарық мүмкіндіктерін табу және бағалау қабілеті  - мүмкіндіктер мен бизнес-идеяны тұжырымдау | 2.1 - кәсіби қызметтегі әртүрлі қарым-қатынас құралдарын меңгеру  2.2 - нормативтік құжаттарды пайдалана білу, нормативтік реттеу жүйесін шарлау;  2.3 - электронды сауда алаңдарында интернетте жұмыс істеу. |
| 3 - компаниялардың функционалдық стратегиялары арасындағы қатынасты талдай білу мақсатында теңгерімді басқару шешімдерін дайындау | 3.13- жағдаяттық мәселелерді шешуге бағытталған шешімдер қабылдау тәжірибесінің болуы;  3.2- электрондық нарық, электрондық коммерция салаларында шешімдер қабылдау.  3.3 - қазіргі ғылымның негізгі мәселелері және өзін-өзі тәрбиелеу әдістері; |
| 4. - электрондық нарықтағы саудада есептерді шешуде заманауи ақпараттық технологияларды қолдану;  - әр түрлі сегменттерді талдау үшін сараптамалық-аналитикалық операцияларды жүргізу; | 4.1 - кәсіпорынның материалдық-техникалық қамтамтамасыз таңдаған ғылым саласы бойынша жүйелі білім алу  4.2 - сауда ұйымдарында есеп жүргізу тәртібін реттейтін нормативтік құжаттар  4.3 - математикалық білімді оқу және кәсіптік қызметте қолдану. |
| 5. - логистиканың мәнін білу | 5.1- логистиканы ұйымдастыру және жоспарлау дағдылары  5.2 - ғылыми зерттеу процесінде туындайтын дүниетанымдық мәселелерді қазіргі заманғы ғылыми парадигмалар тұрғысынан талдау,  5.3 - жаңа ғылыми-білім беру жүйесін түсініп, негізделген қорытындылар жасау. |
| **Пререквизиттер** |  | |
| **Постреквизиттер** |  | |
| **\*\*Әдебиет және ресурстар** | **Оқу әдебиеттері:**  **Негізгі**  **1.** Электронная коммерция: Учебное пособие / Кобелев О.А.; Под ред. Пирогов С.В. - 4-е изд., перераб. и доп. - М.:Дашков и К, 2020. - 682 с. - ISBN 978-5-394-03474-9. - Режим доступа: https://znanium.com/read?id=358562  **2**. Гаврилов, Л. П. Электронная коммерция : учебник и практикум для вузов / Л. П. Гаврилов. — 3-е изд., доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 477 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-11785-1. - Режим доступа: https://biblio-online.ru/viewer/elektronnaya-kommerciya-446579#page/1  **3.** Лапидус Л.В. Цифровая экономика: управление электронным бизнесом и электронной ком-мерцией : учебник / Л.В. Лапидус. — М. : ИНФРА-М, 2018. — 479 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — Режим доступа: http://znanium.com/bookread2.php?book=947029  **Қосымша**  **1**. Быстренина, И. Е. Электронная коммерция : учебное пособие / И. Е. Быстренина. - 2-е изд. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2019. - 90 с. - ISBN 978-5-394-03372-8. - Режим доступа: https://znanium.com/read?id=353615  **2.** Шарков Ф.И. Интерактивные электронные коммуникации (возникновение «Четвертой вол-ны») / Шарков Ф.И., - 3-е изд. - М.:Дашков и К, 2017. - 260 с.: ISBN 978-5-394-02257-9 - Режим доступа: http://znanium.com/bookread2.php?book=415250  **3.** Электронная коммерция : учебник / Л.А. Брагин, Г.Г. Иванов, А.Ф. Никишин, Т.В. Панкина. - М. : ИД «ФОРУМ» : ИНФРА-М, 2020. - 192 с.: ил. - (Высшее образование). - ISBN 978-5-8199-0507-4.- Режим доступа: https://znanium.com/read?id=355539  Ғаламтор ресурстары: (3-5 тен кем емес)  1. <http://elibrary.kaznu.kz/ru>  2. Веб-мани - www.webmoney.ru  3. Википедия - http://ru.wikipedia.org/  4. Консультант -Плюс - www.consultant.ru -  Министерство связи и массовых коммуникаций РФ - http://2018.minsvyaz.ru/  Электронная коммерция - <http://www.e-commerce>.  5. Электронно-библиотечная система IPRbooks ( www.iprbookshop.ru)  6. Образовательная платформа «ЮРАЙТ» https://urait.ru/)  7. Электронно-библиотечная система«Лань» (https://e.lanbook.com/)  8. МЭБ (Межвузовская электронная библиотека ) НГПУ. (https://icdlib.nspu.ru/)  9. НАУЧНАЯ ЭЛЕКТРОННАЯ БИБЛИОТЕКА eLIBRARY.RU (https://www.elibrary.ru/)  10. СПС «КонсультантПлюс» (http://www.consultant.ru/) | |

|  |  |
| --- | --- |
| **Университеттің моральдық-этикалық құндылықтар шеңберіндегі курстың академиялық саясаты** | **Академиялық тәртіп ережелері:**  Барлық білім алушылар ЖООК-қа тіркелу қажет. Онлайн курс модульдерін өту мерзімі пәнді оқыту кестесіне сәйкес мүлтіксіз сақталуы тиіс.  (жоғарыда жазылған мәтінді осы пән бойынша ЖООК немесе SPOC курстары өткізілетін болса қалдыру қажет).  **НАЗАР АУДАРЫҢЫЗ!** Дедлайндарды сақтамау баллдардың жоғалуына әкеледі! Әрбір тапсырманың дедлайны оқу курсының мазмұнын жүзеге асыру күнтізбесінде (кестесінде), сондай-ақ ЖООК-та көрсетілген. (мәтінді осы пән бойынша ЖООК немесе SPOC курстары өткізілетін болса қалдыру қажет).  **Академиялық құндылықтар:**  Практикалық / зертханалық сабақтар, СӨЖ өзіндік, шығармашылық сипатта болуы керек.  Бақылаудың барлық кезеңінде плагиатқа, жалған ақпаратқа, көшіруге тыйым салынады.  Мүмкіндігі шектеулі студенттер телефон, [\*\*\*\*\*\*\*@gmail.com](mailto:*******@gmail.com).е-пошта бойынша консультациялық көмек ала алады. |
| **Бағалау және аттестаттау саясаты** | **Критериалды бағалау:** дескрипторларға сәйкес оқыту нәтижелерін бағалау (аралық бақылау мен емтихандарда құзыреттіліктің қалыптасуын тексеру).  **Жиынтық бағалау:** аудиториядағы (вебинардағы) жұмыстың белсенділігін бағалау; орындалған тапсырманы бағалау. |

**Оқу курсының мазмұнын жүзеге асыру күнтізбесі (кестесі)**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Апта** | **Тақырып атауы** | **Сағат саны** | **Макс.**  **балл\*\*\*** |
| **Модуль 1** | | | |
| 1 | **Д 1.** Электрондық коммерция электрондық бизнестің құрамдас бөлігі ретінде | **1** |  |
| **СС 1.** Электрондық коммерция электрондық бизнестің құрамдас бөлігі ретінде. Тақырыпты талдау. | 2 | 8 |
| **ЗС 1.** |  |  |
| 2 | **Д 2**. Желідегі электрондық коммерцияның ұйымдастырушылық-технологиялық негіздері | 1 |  |
| **СЗ 2.** Желідегі электрондық коммерцияның ұйымдастырушылық-технологиялық негіздері. Тақырыпты талдау. | 2 | 8 |
| **ЗС 2.** |  |  |
| **СОӨЖ 1.** СӨЖ 1 орындау бойынша кеңес беру. Тақырып: : Электрондық бизнестің даму перспективалары . - 2 апта |  |  |
| 3 | **Д 3** Электрондық коммерция объектілері мен субъектілерінің сипаттамасы | **1** |  |
| **СС 3.** Электрондық коммерция объектілері мен субъектілерінің сипаттамасы. - Тақырыпты талдау | 2 | 8 |
| **ЗС 3.** |  |  |
| **СӨЖ 1.** Тақырып, орындау және өткізу түрі. Электрондық бизнестің даму перспективалары .- **Презентация түрінде орындау**.- 3 апта |  | 25 |
| 4 | **Д 4.** Тауарлар мен қызметтердің тұтыну нарығындағы электрондық коммерция: технологиялар бизнестен тұтынушыға | **1** |  |
| **СС 4.** **.** Тауарлар мен қызметтердің тұтыну нарығындағы электрондық коммерция: технологиялар бизнестен тұтынушыға. Тақырыпты талдау. | 2 | 8 |
| **ЗС 4.** |  |  |
| **СОӨЖ 2.** Коллоквиум (бақылау жұмысы, тест, жоба, эссе, жағдаяттық есеп және т.б.). **Бақылау жұмысын жазу.** |  | 15 |
| 5 | **Д 5.** Электрондық коммерцияның Интернет технологиялары. Интернеттегі сауда және қаржы жүйелері. | **1** |  |
| **СС 5.** Электрондық коммерцияның Интернет технологиялары. Интернеттегі сауда және қаржы жүйелері.- Тақырыпты талдау. | 2 | 10 |
| **ЗС 5.** |  |  |
| **Модуль 2** | | | |
| 6 | **Д 6** Мобильді және телевизиялық коммерцияның ерекшеліктері | **1** |  |
| **СС 6.** Мобильді және телевизиялық коммерцияның ерекшеліктері. – Тақырыпты талдау. | 2 | **8** |
| **ЗС 6.** |  |  |
| 7 | **Д 7.** Тиімділікті бағалаудың негізгі түсініктері мен әдістері-электрондық коммерция жүйелерінің жаңалықтары | **1** |  |
| **СС 7**. Тиімділікті бағалаудың негізгі түсініктері мен әдістері-электрондық коммерция жүйелерінің жаңалықтары. – Тақырыпты талдау. | **2** | **10** |
| **ЗС 7.** |  |  |
| **СОӨЖ 3.** СӨЖ 2 орындау бойынша кеңес беру. Тақырып: «Республикам менің!» - 7 апта |  |  |
| **АБ 1** | |  | **100** |
| 8 | **Д 8.** Электрондық төлем технологиялары | **1** |  |
| **СС 8.** Электрондық төлем технологиялары. – Тақырыпты талдау. | **2** | **5** |
| **ЗС 8.** |  |  |
| **СӨЖ 2.** Тақырып, орындау және өткізу түрі..Тақырып: «Республикам менің!» - **Эссе жазу және әлеуметтік желіде жариялау**.- 8апта |  | **20** |
| 9 | **Д 9.** Мобилді электронды бизнес | **1** |  |
| **СС 9.** Мобилді электронды бизнес. - Тақырыпты талдау. | **2** | **5** |
| **ЗС 9.** |  |  |
| 10 | **Д 10.** Әлеуметтік желілердегі электронды бизнес | **1** |  |
| **СС 10.** Әлеуметтік желілердегі электронды бизнес.- Тақырыпты талдау. | **2** | **5** |
| **ЗС 10.** |  |  |
| **СОӨЖ 4.** Коллоквиум (бақылау жұмысы, тест, жоба, эссе, жағдаяттық есеп және т.б.). Тақырып, орындау және өткізу түрі. **:** Интернеттегі маркетинг және жарнама .- **Реферат жазу**.- 10 апта |  | **10** |
|  |  |  |
| **Модуль 3** | | | |
| 11 | **Д 11.** Электрондық коммерциядағы маркетингтік коммуникациялар | **1** |  |
| **СС 11.** Электрондық коммерциядағы маркетингтік коммуникациялар. – Тақырыпты талдау. | **2** | **5** |
| **ЗС 11.** |  |  |
| 12 | **Д 12.** Электрондық коммерция жүйелерінің тиімділігін бағалаудың негізгі түсініктері мен әдістері | **1** |  |
| **СС 12.** Электрондық коммерция жүйелерінің тиімділігін бағалаудың негізгі түсініктері мен әдістері. – Тақырыпты талдау. | **2** | **5** |
| **ЗС 12.** |  |  |
| **СОӨЖ 5.** СӨЖ 3 орындау бойынша кеңес беру. Банк ісі және Интернеттегі қаржылық-кредиттік операцияларды ұйымдастыру -12 апта |  |  |
| 13 | **Д 13.** Электрондық коммерция қауіпсіздігінің негіздері. Ақпараттық қауіпсіздік | **1** |  |
| **СЗ 13.** Электрондық коммерция қауіпсіздігінің негіздері. Ақпараттық қауіпсіздік. –Тақырыпты талдау. | **2** | **5** |
| **ЛЗ 13.** |  |  |
| **СӨЖ 3** Тақырып, орындау және өткізу түрі**..-Тақырып:** Банк ісі және Интернеттегі қаржылық-кредиттік операцияларды ұйымдастыру.- **Реферат жазу.** -13 апта |  | **20** |
| 14 | **Д 14.** Электрондық коммерцияны құқықтық қамтамасыз ету. Стандартты нормативтік құжаттар | **1** |  |
| **СС 14.** Электрондық коммерцияны құқықтық қамтамасыз ету. Стандартты нормативтік құжаттар. – Тақырыпты талдау. | **2** | **5** |
| **ЗС 14.** |  |  |
| **СОӨЖ 6.** Коллоквиум (бақылау жұмысы, тест, жоба, эссе, жағдаяттық есеп және т.б.).. Тақырып, орындау және өткізу түрі. Интернеттегі ақпаратты қорғау – **Жазбаша эссе жазу.-**14 апта |  | **10** |
| **15** | **Д 15.** Электрондық бизнестің даму перспективалары | **1** |  |
| **СС 15.** Электрондық бизнестің даму перспективалары. – Тақырыпты талдау. | **2** | **5** |
| **ЗС 15.** |  |  |
| **СОӨЖ 7.** Емтиханға дайындық мәселесі бойынша кеңес беру. |  |  |
| **АБ 2** | |  | 100 |

**Декан \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Көпбаев Т**

**Кафедра меңгерушісі \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Сұлтанбаева Г. С**

**Дәріскер \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Өзбекова Г. С**