

Факултет: ФАКУЛТЕТ ПО ТЕЛЕКОМУНИКАЦИИ И МЕНИДЖМЪНТ
Катедра: МЕНИДЖМЪНТ В СЪОБЩЕНИЯТА
Професионално направление: 3.7 АДМИНИСТРАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ
Специалност: УПРАВЛЕНИЕ НА УСЛУГИ
Образователно-квалификационна степен: МАГИСТЪР

ОПИСАНИЕ НА ЛЕКЦИОНЕН КУРС

1. Наименование на курса: ЕЛЕКТРОННА ТЪРГОВИЯ
2. Код на курса: 24.2.4.0.24
3. Вид на курса: *избираем*
4. Ниво: *магистър*
5. Година на изучаване: *втора*
6. Семестър: *четвърти*
7. Брой кредити: 4
8. Име на лектора: *проф. д.ик.н. Христо Иванов*
9. Резултати от обучението за дисциплината:

Целта на курса е да даде на студентите в систематизиран вид основни познания в областта на електронната търговия и разграничаването ѝ от електронния бизнес. Обучението обхваща основните бизнес модели при електронната търговия, веригата на добавената стойност и основни стратегии за онлайн успех на фирмата. Това е от ключово значение за установяване на основните източници за генериране на печалба при този вид дейност.

Студентите, приключили обучението си, трябва да придобият:

Основни знания с методико-приложен характер при професионалната им реализация за управление на търговски дейности в интернет среда.

Практически умения за разработване на успешен уебсайт за електронна търговия, анализ и оценяване на уеб сайт за електронна търговия.

Компетенции: След приключване на курса студентите, успешно завършили курса, трябва да са усвоили създаването на стратегия за електронна търговия, изграждане и поддържане на уеб сайт за електронна търговия.

10. Начин на преподаване:

Начинът на преподаване е в лекционна форма, разработване на практически казуси с използване на информационно-комуникационни технологии и системи

11. Предварителни изисквания:

Студентите следва да имат задълбочени познания в областта на маркетинга, предприемачеството, интернет услугите. От съществено значение са знанията придобити по дисциплините интернет услуги, маркетинг на услуги, предприемачество и малък бизнес.

12. Съдържание на курса:

Бизнес функции в интернет. Интернет като медия – основни предимства. Категории електронна търговия. Развитие на икономиката в интернет. Четири слоен модел. Интернет като средство за разпространяване на информация и търговия. Електронната търговия като съставна част от електронния бизнес. Бизнес моделите при интернет търговията. Верига на добавената стойност. Основни категории пазарни взаимоотношения при електронната търговия. Групи отношения: бизнес-бизнес (B2B), бизнес-потребители (B2C), потребител-потребител (C2C), търговски отношения по частни компютърни мрежи. Основни стратегии за онлайн успех на фирмата – промоции, доверие, онлайн партньорство, превръщане на посетителите в клиенти.

13. Библиография:

Основна литература:

1. Борисова, П., Манолов, С., Гоцева, Д. Електронна търговия, Авангард Прима, 2012.
2. Димитрова, В. Организация и управление на търговията, Мартилен, 2013.
3. Койчева, Б., Главчева А., Електронна търговия, Мартилен, 2014.
4. Петрова, М. Електронна търговия, Фабер, 2015.

Допълнителна литература:

1. Кимберман, Т. На първо място в Google 2015, Франчайзинг БГ ЕООД, 2014.
2. Христова, Е. Комуникациите и организацията в 21 век, Рой Комюникейшън, 2012.
3. Brandt, R. One Click: Jeff Bezos and the Rise of Amazon.com, Portfolio, Reprint edition, 2012.
4. <https://www.gombashop.bg/strategii-za-reklama-na-online-magazin.html>
5. http://www.capital.bg/biznes/tehnologii_i_nauka/2010/12/10/1009000_modeli_za_e-turgoviia/

14. Методи и критерии на оценяване:

Курсът завършва с текуща оценка, която се формира като средна аритметична от индивидуалната и екипна работа на студента през семестъра, чрез текущ контрол.

Отличен (6) – за добро познаване на информационните източници, задълбочено овладени ключови и допълнителни знания и умения, осмислено и правилно разбиране на материята, умения за решаване на сложни задачи, собствено мислене и аргументиране на решенията.

Мн. добър (5) – за много добре овладени ключови и допълнителни знания, осмислено и правилно разбиране на материята, умения за прилагане на наученото при сложни казуси и задачи.

Добър (4) – за овладени ключови и допълнителни знания за решаване на казуси и задачи, но без да може да ги развие до самостоятелно мислене.

Среден (3) – за усвоени ключови знания и решения на типови задачи.

15. Език на преподаване: *български*