

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ЗАХІДНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ФАКУЛЬТЕТ КОМП'ЮТЕРНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ



ЗАТВЕРДЖУЮ  
В.о. декана факультету комп'ютерних  
інформаційних технологій  
Ігор ЯКИМЕНКО  
2023 р.

ЗАТВЕРДЖУЮ  
В.о. проректора  
з науково-педагогічної роботи  
Віктор ОСТРОВЕРХОВ  
2023 р.



## РОБОЧА ПРОГРАМА

з дисципліни

«Управління та стратегічний розвиток ІТ-бізнесу»

ступінь вищої освіти: магістр  
галузь знань – І2 «Інформаційні технології»  
спеціальність – 121 «Інженерія програмного забезпечення»  
освітньо-наукова програма – «Математичне та програмне забезпечення  
комп'ютерних систем»

Кафедра комп'ютерних наук

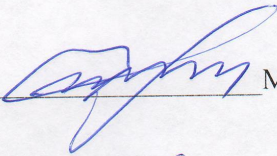
Форма навчання	Курс	Семестр	Лекції (год.)	Практ. (год.)	ІРС (год.)	Тренінг КІНЗ (год.)	СРС (год.)	Разом (год.)	Залік (сем.)
Денна	1	2	30	30	6	4	80	150	2

Тернопіль – ЗУНУ  
2023

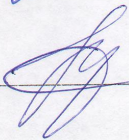
Робоча програма розроблена доцентом кафедри комп'ютерних наук,  
к.т.н., Іриною СТАСІВ.

Розглянуто та схвалено групою забезпечення спеціальності 121  
Інженерія програмного забезпечення, протокол №1 від 30 серпня 2023 р.

Голова групи  
забезпечення спеціальності,  
д.т.н., професор

  
Микола ДИВАК

Гарант ОП  
к.т.н., доцент

  
Ірина СПІВАК



## СТРУКТУРА РОБОЧОЇ ПРОГРАМИ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «Управління та стратегічний розвиток ІТ-бізнесу»

### 1. Опис дисципліни «Управління та стратегічний розвиток ІТ-бізнесу»

Дисципліна «Управління та стратегічний розвиток ІТ-бізнесу»	Галузь знань, спеціальність, ступінь вищої освіти	Характеристика навчальної дисципліни
Кількість кредитів – 5	Галузь знань – 12 «Інформаційні технології»	Статус дисципліни: вибіркова Мова навчання: Українська
Кількість залікових модулів – 3	Спеціальність – 121 «Інженерія програмного забезпечення»	Рік підготовки: Денна – 1. Семестр: Денна – 2.
Кількість змістових модулів – 2	Освітньо-наукова програма «Математичне та програмне забезпечення комп'ютерних систем»	Лекції: Денна – 30 год. Практичні роботи: Денна – 30 год.
Загальна кількість годин – 150		Самостійна робота: Денна – 84 год., (з них тренінг – 4 год)
Тижневих годин – 10 год., з них аудиторних – 3 год.		Індивідуальна робота: Денна – 6 год. Вид підсумкового контролю – залік

### 2. Мета й завдання вивчення дисципліни «Управління та стратегічний розвиток ІТ-бізнесу»

#### 2.1. Мета вивчення дисципліни

Метою курсу «Управління та стратегічний розвиток ІТ-бізнесу» є формування у студентів теоретичних знань і практичних навичок з управління та формування напрямів розвитку підприємства, що спеціалізується на виготовленні ІТ-продуктів, сервісів і систем.

#### 2.2. Завдання вивчення дисципліни

У результаті вивчення курсу «Управління та стратегічний розвиток ІТ-бізнесу» студенти повинні володіти методологією, засобами та технологіями управління ІТ-організації, що сприяють оптимальній організації виробництва в

сфері ІТ.

Вивчення дисципліни «Управління та стратегічний розвиток ІТ-бізнесу» забезпечує у здобувачів здатність оцінювати існуюче бізнес-середовище з метою створення конкурентоспроможного програмного продукту; володіння основами менеджменту, організації ІТ-бізнесу, володіння сучасними методами і управління проектами, технологіями підбору, пошуку та формування команди; вміння обґрунтувати, виконувати та впроваджувати інноваційний проект; здатність розробляти програму формування індивідуальної та корпоративної, соціальної відповідальності, проводити маркетинговий аналіз та підібрати інструменти для оцінки ІТ-бізнесу, створення бренду; здатність використовувати інтерактивні моделі ведення маркетингової діяльності.

### **2.3. Результати навчання**

У результаті вивчення курсу «Управління та стратегічний розвиток ІТ-бізнесу» студенти повинні:

- сформулювати стратегію ІТ-організації, описати цикл продукту та дії спеціалістів з розробки і супроводу на кожному з етапів циклу;
- застосувати методи формування бюджету і бізнес-плану, залучення потенційних клієнтів та презентування ІТ-продукції компанії;
- обрати та впровадити систему управління продажами, роботи з клієнтами та систему післяпродажного обслуговування.

## **3. Програма навчальної дисципліни «Управління та стратегічний розвиток ІТ-бізнесу»**

**Змістовий модуль 1. Методологічні засади управління та стратегічного розвитку ІТ-бізнесу**

*Тема 1. Загальна характеристика стратегічного управління*

Література 1-10

*Тема 2. ІТ-стратегія*

Література 1-10

*Тема 3. HR-менеджмент: основні поняття*

Література 1-10

*Тема 4. Практичні аспекти HR-менеджменту в організаціях*

Література 1-10

*Тема 5. HR-інструменти*

Література 1-10

## **Змістовий модуль 2. Інтернет-маркетинг**

### ***Тема 6. Інструменти Інтернет-маркетингу: лендінг, веб-аналітика***

Література 1-10

### ***Тема 7. Інструменти Інтернет-маркетингу: seo-оптимізація***

Література 1-10

### ***Тема 8. Інструменти Інтернет-маркетингу: соціальні мережі, контент-маркетинг***

Література 1-10

### ***Тема 9. Інструменти Інтернет-маркетингу: контекстна реклама, масові розсилки***

Література 1-10

### ***Тема 10. Інструменти Інтернет-маркетингу: A/B тестування, чати, зворотні дзвінки, CRM***

Література 1-10

### ***Тема 11. Особливості розробки IT-стратегії***

Література 1-10

## **4. Структура залікового кредиту дисципліни «Управління та стратегічний розвиток IT-бізнесу»**

Денна форма	Кількість годин				Контрольні заходи
	Лекції	Практичні заняття	Самостійна робота	Індивідуальна робота	
<b>Змістовий модуль 1. Методологічні засади управління та стратегічного розвитку IT-бізнесу</b>					
Тема 1. Загальна характеристика стратегічного управління	2	2	4	-	Усне опитування та тестування
Тема 2. IT-стратегія	2	2	4	-	Усне опитування та тестування
Тема 3. HR-менеджмент: основні поняття	4	4	8	-	Усне опитування та тестування
Тема 4. Практичні аспекти HR-менеджменту в організаціях	2	2	8	-	Усне опитування та тестування
Тема 5. HR-інструменти	4	4	8	2	Усне опитування та тестування

<b>Змістовий модуль 2. Інтернет-маркетинг</b>					
Тема 6. Інструменти Інтернет-маркетингу: лендінг, веб-аналітика	4	4	8	2	Усне опитування та тестування
Тема 7. Інструменти Інтернет-маркетингу: seo-оптимізація	4	4	8		Усне опитування та тестування
Тема 8. Інструменти Інтернет-маркетингу: соціальні мережі, контент-маркетинг	2	2	8		Усне опитування та тестування
Тема 9. Інструменти Інтернет-маркетингу: контекстна реклама, масові розсилки	2	2	8		Усне опитування та тестування
Тема 10. Інструменти Інтернет-маркетингу: А/В тестування, чати, зворотні дзвінки, CRM	2	2	8		Усне опитування та тестування
Тема 11. Особливості розробки ІТ-стратегії	2	2	8	2	Усне опитування та тестування
Тренінг			4		
<b>РАЗОМ:</b>	<b>30</b>	<b>30</b>	<b>84</b>	<b>6</b>	

## **5. Тематика практичних занять**

Тема	Кількість годин (денна)
Практичне заняття 1. Створення Landing Page	6
Практичне заняття 2. Робота з програмою SiteAnalyzer	6
Практичне заняття 3. Створення семантичного ядра веб-сайту	8
Практичне заняття 4. Розробка стратегії ІТ-компанії	10
<b>Разом</b>	<b>30</b>

## **6. Комплексне практичне індивідуальне завдання**

Індивідуальне завдання з дисципліни «Управління та стратегічний розвиток ІТ-бізнесу» виконується самостійно кожним студентом на основі індивідуального завдання. КПЗ охоплює усі основні аспекти розробки системи управління та стратегічного розвитку ІТ-організації. КПЗ оформлюється у відповідності з встановленими вимогами.

### ***Варіанти КПЗ з дисципліни «Управління та стратегічний розвиток ІТ-бізнесу»***

1. Система управління аутсорсингової компанії, що спеціалізується на .NET технології.

2. Система управління аутсорсингової компанії, що спеціалізується на веб-розробці.
3. Система управління аутсорсингової компанії, що спеціалізується на технології Java/Scala.
4. Система управління аутсорсингової компанії, що спеціалізується на розробці мобільних додатків.
5. Система управління аутсорсингової компанії зі спеціалістами різного профілю.
6. Стратегія розвитку власного ІТ-продукту: мобільного додатку.
7. Стратегія розвитку власного ІТ-продукту: додатку для електронного магазину.
8. Стратегія розвитку власного ІТ-продукту: онлайн-сервісу.
9. Стратегія розвитку власного ІТ-продукту: бухгалтерської програми.
10. Стратегія розвитку власного ІТ-продукту: системи управління ІТ-організацією.
11. Стратегія розвитку власного ІТ-продукту: системи централізованого ведення історії хвороби.
12. Стратегія розвитку власного ІТ-продукту: системи контролю персоналу.
13. Стратегія розвитку власного ІТ-продукту: системи управління проектами.
14. Стратегія розвитку власного ІТ-продукту: системи контролю версій.
15. Система управління продажами «Outstaff»-компанії.
16. Система управління ризиками компанії, що надає ІТ-послуги супроводу програмного забезпечення.
17. Система управління ризиками компанії, що надає ІТ-консалтингові послуги.
18. Система управління продажами компанії, що постачає апаратне забезпечення для ІТ-компаній.
19. Система управління продажами компанії з розробки програмного забезпечення для військової техніки.
20. Система управління продажами компанії з розробки програмного забезпечення для урядових організацій.
21. Система управління продажами компанії з розробки програмного забезпечення для кіноіндустрії.
22. Система управління продажами компанії з розробки програмного забезпечення для ІТ-компаній.

### **7. Самостійна робота**

№ п/п	Тематика	Кількість годин (денна)
1	Особливості реклами ІТ-продуктів	4
2	SWOT– методика аналізу продукту	4
3	Мови ділового спілкування в ІТ-сфері	4
4	Веб-сайт як промо-інструмент для ІТ-компанії	6

5	Методології і процеси розробки програмного забезпечення	6
6	Застосування інструментів відстеження поведінки користувача.	6
7	Біржі проектів: профіль компанії, вибір проекту	6
8	Психологічні аспекти переговорів.	6
9	Відмінності національного і глобального ринку ІТ.	6
10	Системи прийому платежів: банківські перекази, PayPal, WebMoney, оплата кредитними картками.	8
11	Реорганізація системи управління продажами ІТ-підприємства.	6
12	Управління персоналом в ІТ-продажах.	6
13	Мотивація працівників, що спеціалізуються на продажах в ІТ	6
14	Управління часом.	6
<b>Всього</b>		<b>80</b>

## 8. Тренінг з дисципліни

**Тема:** Стратегія оплати праці персоналу в ІТ-компанії

**Порядок проведення:**

1. Ознайомитись з існуючими підходами до організації менеджменту людських ресурсів в ІТ
2. Розробити схему матеріальної мотивації для працівників, включаючи фіксовану частину і можливі премії (відсотки прибутку, бонуси за певні завдання і т.п.)
3. Розробити схему нематеріальної мотивації для працівників (мінімум 2 критерії та винагороди).
4. Розробити критерії визначення кращих працівників компанії та схему мотивації за 1-3 місяця.

## 9. Засоби оцінювання та методи демонстрування результатів навчання

У процесі вивчення дисципліни «Управління та стратегічний розвиток ІТ-бізнесу» використовуються наступні методи оцінювання навчальної роботи студентів:

- поточне тестування та опитування;
- залікове модульне тестування та опитування;
- оцінювання виконання КППЗ;
- ректорська контрольна робота;
- тренінг;
- залік.

## 10. Критерії, форми поточного та підсумкового контролю

Підсумковий бал (за 100-бальною шкалою) з дисципліни «Управління та стратегічний розвиток ІТ-бізнесу» визначається як середньозважена величина, залежно від питомої ваги кожної складової залікового кредиту:



Заліковий модуль 1	Заліковий модуль 2 (ректорська контрольна робота)	Заліковий модуль 3 (підсумкова оцінка за КПІЗ, враховуючи поточне опитування)	Разом
30%	40 %	30 %	100%

Шкала оцінювання:

За шкалою Університету	За національною шкалою	За шкалою ECTS
90-100	відмінно	A (відмінно)
85-89	добре	B (дуже добре)
75-84		C (добре)
65-74	задовільно	D (задовільно)
60-64		E (достатньо)
35-59	незадовільно	FX (незадовільно з можливістю повторного складання)
1-34		F (незадовільно з обов'язковим повторним курсом)

**11. Інструменти, обладнання та програмне забезпечення, використання яких передбачає дисципліна «Управління та стратегічний розвиток ІТ-бізнесу»**

№	Найменування	Номер теми
1.	Електронний варіант лекцій	1-11
2.	Вихідні дані для виконання практичних робіт	1-11

## РЕКОМЕНДОВАНИ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ

1. Dubey, Sanjiva Shankar. IT Strategy and Management. - PHI Learning Pvt. Ltd., 2018. - 460 p.
2. Greg L. Stewart, Kenneth G. Brown. Human Resource Management.- John Wiley & Sons, 2019. - 624 p.
3. Lionel Pilorget, Thomas Schell. IT Management: The art of managing IT based on a solid framework leveraging the company's political ecosystem. - Springer Fachmedien Wiesbaden, 2018. - 194 p.
4. Mercy Anyanwu. The Role of Effective Management in Creation of Successful Business Strategies in the Service Industry on the Example of "Clean Place". - GRIN Verlag, 2020. - 76 p.
5. Robert L. Mathis, John H. Jackson, Sean R. Valentine, Patricia Meglich. Human Resource Management. - Cengage Learning, 2016. - 736 p.
6. S. Soundaian. Strategic Marketing Management. - MJP Publisher, 2019. - 364 p.
7. Susie Palmer-Trew, Peter Taylor. Project Management: It's All Bollocks!: The Complete Exposure of the World of, and the Value of, Project Management. – Routledge, 2019. – 140 p.
8. Ulrich Pidun. Corporate Strategy: Theory and Practice. - Springer, 2019. - 282 p.
9. Vaibhav Jain. It Strategy 2020-2021. - Amazon Digital Services LLC - KDP Print US, 2020. - 70 p.
10. Van Haren Learning Solutions. Leader Digital and IT Strategy (DITS) Courseware. - Van Haren, 2020. - 328 p.