

КАРТОЧКА ТОВАРА

Приложение No. 1 из Регламент No 3/07/2020
13 июля 2020 года *На карточке модели*
в Высшей школе управления
в Варшаве

I. ОБЩИЕ ОСНОВНЫЕ СВЕДЕНИЯ О ПРЕДМЕТЕ (МОДУЛЬ)										
НАИМЕНОВАНИЕ ТОВАРА Управление базами данных и отношения с клиентами										
Название организационного подразделения, ведущего курс:			Факультет управления и технических наук							
Наименование направления подготовки, уровень образования:			МЕНЕДЖМЕНТ I СТЕПЕНИ							
Профиль обучения:			Общеакадемический							
Наименование специальности:			ЭЛЕКТРОННЫЙ МАРКЕТИНГ И СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ							
Тип учебного модуля:			Специальность I степени							
Год/семестр:			Год 2 / Семестр IV							
Лицо, координирующее тему:			Д-р Павел Фигат							
Предпосылки (вытекающие из последовательности пунктов):			Технологии							
II. ФОРМЫ ЗАНЯТИЙ И КОЛИЧЕСТВО ЧАСОВ										
	Лекция	Упражнение	Семинар	Лаборатория	Мастерская	Проект	Семинар	Консультация	Экзамен / Сдача	Общее количество часов
Очная форма обучения	36	30								66
Заочная форма обучения	12	12								24
III. МЕТОДИКА ПЕДАГОГИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ										
Формы занятий			Дидактические методы							
лекция			Методы обслуживания, мультимедийные презентации, дискуссии, мозговой штурм							
упражнение			Проблемные задачи, кейсы,							
IV. ОБЪЕКТИВНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ОТНОШЕНИЮ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОБУЧЕНИЯ В ОБЛАСТИ ОБУЧЕНИЯ И ОБЛАСТЯХ										

КАРТОЧКА ТОВАРА

Приложение №. 1 из Регламент № 3/07/2020
13 июля 2020 года *На карточке модели*
в Высшей школе управления
в Варшаве

Лп.	Описание рассматриваемых результатов обучения	Ссылка на направленный эффект
Знание:		
1	Знает и глубоко понимает суть и важность управления базами данных и отношениями	ZO1_W11 Стр6S_WG
2	знает и понимает. Принципы GDPR в системах управления взаимоотношениями с клиентами	ZO1_W02 P6S_WK
Способности:		
2	обладает практическими навыками применения своих знаний – формулирует и решает сложные и нестандартные задачи в области управления базами данных и взаимоотношений с клиентами	ZO1_U01 P6S_UW
3	умеет управлять базами данных и связями, в том числе управлять маркетинговыми данными в базе данных, оптимизировать базы данных, проектировать структуру базы данных CRM, обеспечивать безопасность маркетинговых данных, хранящихся в базе данных	ZO1_U06 P6S_UW P6S_UK
Социальные компетенции:		
1	Студент обладает компетенциями свободного перемещения на рынке труда, осознанно принимает решение о смене места работы и своем развитии	ZO1_K04 P6S_KR; P6S_KK
2	Готов признать важность знаний в области управления базами данных и взаимоотношениями при решении организационных задач	ZO1_K02 P6S_KK
V. СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЫ (ОБУЧЕНИЕ)		
Лп.	Лекция:	Ссылка на рассматриваемые результаты обучения
1	Системы управления базами данных. Избегание избыточности.	ZO1_W11 ZO1_W02 ZO1_U01 ZO1_U06 ZO1_K04 ZO1_K02
2	Этапы построения базы данных	ZO1_W11 ZO1_W02 ZO1_U01 ZO1_U06 ZO1_K04 ZO1_K02
3	Нормализация базы данных.	ZO1_W11 ZO1_W02 ZO1_U01 ZO1_U06 ZO1_K04

КАРТОЧКА ТОВАРА

Приложение №. 1 из Регламент № 3/07/2020
13 июля 2020 года *На карточке модели*
в Высшей школе управления
в Варшаве

		ZO1_K02
4	Методы создания запросов в системах управления базами данных.	ZO1_W11 ZO1_W02 ZO1_U01 ZO1_U06 ZO1_K04 ZO1_K02
5	Оптимизация запросов.	ZO1_W11 ZO1_W02 ZO1_U01 ZO1_U06 ZO1_K04 ZO1_K02
6	Классификация и особенности выбранных BI-инструментов.	ZO1_W11 ZO1_W02 ZO1_U01 ZO1_U06 ZO1_K04 ZO1_K02
7	Классификация CRM-систем.	ZO1_W11 ZO1_W02 ZO1_U01 ZO1_U06 ZO1_K04 ZO1_K02
8	Типичные процессы в CRM-системах.	ZO1_W11 ZO1_W02 ZO1_U01 ZO1_U06 ZO1_K04 ZO1_K02
9	Настройте выбранные инструменты CRM.	ZO1_W11 ZO1_W02 ZO1_U01 ZO1_U06 ZO1_K04 ZO1_K02
10	GDPR в системах управления взаимоотношениями с клиентами	ZO1_W11 ZO1_W02 ZO1_U01 ZO1_U06 ZO1_K04 ZO1_K02

КАРТОЧКА ТОВАРА

Приложение №. 1 из Регламент № 3/07/2020
13 июля 2020 года *На карточке модели*
в Высшей школе управления
в Варшаве

11	Реляционное моделирование - как спроектировать структуру базы данных CRM, чтобы сделать ее эффективной	ZO1_W11 ZO1_W02 ZO1_U01 ZO1_U06 ZO1_K04 ZO1_K02
12	Язык SQL - как использовать язык запросов SQL для получения необходимых данных из вашей базы данных.	ZO1_W11 ZO1_W02 ZO1_U01 ZO1_U06 ZO1_K04 ZO1_K02
13	Управление маркетинговыми данными базы данных — хранение, обновление и удаление маркетинговых данных в базе данных.	ZO1_W11 ZO1_W02 ZO1_U01 ZO1_U06 ZO1_K04 ZO1_K02
14	Транзакции базы данных - как обеспечить целостность данных и избежать ошибок при одновременном доступе нескольких пользователей к базе данных.	ZO1_W11 ZO1_W02 ZO1_U01 ZO1_U06 ZO1_K04 ZO1_K02
15	Оптимизация базы данных - как оптимизировать производительность базы данных, чтобы сделать ее быстрой и эффективной.	ZO1_W11 ZO1_W02 ZO1_U01 ZO1_U06 ZO1_K04 ZO1_K02
16	Базы данных NoSQL - какие бывают типы баз данных NoSQL и чем они отличаются от традиционных реляционных баз данных.	ZO1_W11 ZO1_W02 ZO1_U01 ZO1_U06 ZO1_K04 ZO1_K02
17	Анализ данных - как использовать данные из базы данных для анализа и принятия маркетинговых решений	ZO1_W11 ZO1_W02 ZO1_U01 ZO1_U06 ZO1_K04 ZO1_K02

КАРТОЧКА ТОВАРА

Приложение №. 1 из Регламент № 3/07/2020
13 июля 2020 года *На карточке модели*
в Высшей школе управления
в Варшаве

18	Безопасность базы данных - как обеспечить безопасность маркетинговых данных, хранящихся в базе данных, и защитить их от несанкционированного доступа.	ZO1_W11 ZO1_W02 ZO1_U01 ZO1_U06 ZO1_K04 ZO1_K02
19	Резервное копирование и восстановление - как сделать резервную копию маркетинговых данных и восстановить их в случае сбоя системы.	ZO1_W11 ZO1_W02 ZO1_U01 ZO1_U06 ZO1_K04 ZO1_K02
20	Облачные базы данных - как использовать облачные сервисы для хранения и управления базами данных и в чем преимущества и недостатки такого решения.	ZO1_W11 ZO1_W02 ZO1_U01 ZO1_U06 ZO1_K04 ZO1_K02
Лп.	Упражнения:	Ссылка на рассматриваемые результаты обучения
1	Создайте базу данных.	ZO1_W11 ZO1_W02 ZO1_U01 ZO1_U06 ZO1_K04 ZO1_K02
2	Отдельные аспекты БД-моделирования.	
3	Пополнение базы данных. Генераторы данных	
4	Создание запросов в базах данных	
5	Создание объектов в базах данных (процедуры, функции, повторяющиеся задачи)	
6	Конфигурация и операции в выбранных инструментах бизнес-аналитики	
7	Настройка и операции в выбранных инструментах CRM	
8	Управление маркетинговыми данными баз данных	
9	Транзакции с базой данных	
10	Базы данных NoSQL	
11	Безопасность баз данных	
12	Резервное копирование и восстановление	
13	Облачные базы данных	
VI. МЕТОДЫ ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ		
Результаты обучения	Метод верификации	Форма занятий, в которых проверяется EUS (Результат обучения)
Знание:		

КАРТОЧКА ТОВАРА

Приложение No. 1 из Регламент No 3/07/2020
13 июля 2020 года *На карточке модели*
в Высшей школе управления
в Варшаве

ZO1_W11 ZO1_W02	устные выступления, участие в дискуссиях, • другая индивидуальная и групповая работа, выполняемая во время занятий проект		Лекция / Учебные пособия	
Способности:				
ZO1_U01 ZO1_U06	устные выступления, участие в дискуссиях, • другая индивидуальная и групповая работа, выполняемая во время занятий проект		Лекция / Учебные пособия	
Социальные компетенции:				
ZO1_K04 ZO1_K02	устные выступления, участие в дискуссиях и другая индивидуальная и групповая работа, выполняемая во время занятий проект		Лекция / Учебные пособия	
VII. КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ДОСТИГНУТЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ				
Результаты обучения	Неудовлетворительная оценка Студент не знает и не понимает/не может/не готов:	Диапазон оценок 3,0-3,5 Студент знает и понимает /может/готов:	Диапазон оценок 4,0-4,5 Студент знает и понимает /может/готов:	Очень хорошая оценка Студент знает и понимает /может/готов:
Для каждого из результатов обучения, определенных для модуля «Знания, навыки и компетенции»	Студент получает менее 50% макс. количества баллов за данный эффект	Студент получает от 50 до 59% макс. количество баллов за заданный эффект на оценку 3 и Студент получает от 60 до 69% макс. количество баллов за заданный эффект за оценку 3,5	Ученик получает от 70 до 79% макс. количество баллов за данный эффект за 4 класс, и Студент получает от 80 до 89% макс. количество баллов за данный эффект на оценку 4.5	Студент получает более 89% макс. количества баллов за заданный эффект
VIII. НАГРУЗКА СТУДЕНТА – КОЛИЧЕСТВО ЧАСОВ И БАЛАНС КРЕДИТОВ ECTS				
Вид деятельности ECTS	Студенческая нагрузка			
	Учёба Стационарный	Заочная форма обучения		
Участие в дидактических мероприятиях (лекции, упражнения, учебные пособия, проект, лаборатории, мастер-классы, семинары) – СУММА часов – с пункта II	66	24		
Экзамен / Сдача	1	2		
Участие в консультации	1	2		
Проект / Эссе	20	12		
Самостоятельная подготовка к дидактическим занятиям	19	45		
Подготовка к прохождению урока	18	40		
Общая нагрузка студентов (25 часов = 1 ECTS) ОБЩЕЕ КОЛИЧЕСТВО часов/ECTS	5 ECTS/ 125ч	5 ECTS/ 125ч		

КАРТОЧКА ТОВАРА

Приложение No. 1 из Регламент No 3/07/2020
13 июля 2020 года *На карточке модели*
в Высшей школе управления
в Варшаве

Нагрузка ученика на занятиях в непосредственном контакте с преподавателем	66	24
Нагрузка студентов на практических занятиях	30	50
Нагрузка студентов на занятиях практической профессиональной подготовки		
Студенческая нагрузка на занятиях по подготовке к исследованиям	29	45

IX. ЛИТЕРАТУРА И ДРУГИЕ ДИДАКТИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ

Основная литература:

1. Эльмасри Навате, Введение в системы баз данных» ISBN: 978-83-283-4695-6
2. Даниэль Т. Ларос. Методы и модели интеллектуального анализа данных,
3. Джилл Дайч. «CRM. Relacje z klientami", Helion, артикул: E-9788371978432
4. Эффективная работа с MySQL. Эффективное и безопасное управление базами данных, Даниэль Нихтер, Helion 2022
5. Мой SQL. Проектирование и развертывание высокопроизводительной базы данных. Винисиус М. Гриппа, Сергей Кузьмичев, Helion 2022

Дополнительная литература:

1. Анализ качественных данных, Gribbs Graham, Серия RESEARCHER'S TOOLBOX, год публикации 2007, издательство: Wydawnictwo Naukowe PWN
2. БЕРНЕТТ К. «АНАЛИЗ И УПРАВЛЕНИЕ ОТНОШЕНИЯМИ С КЛЮЧЕВЫМИ КЛИЕНТАМИ», OFICZYNA EKONOMICZNA , год издания 2003 г., издание I

Другие учебные материалы:

-Команды, Moodle