

Рабочая программа учебной дисциплины
ОП 04. «Основы менеджмента и маркетинга»

Екатеринбург
2022

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	стр. 4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	6
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	20
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	22

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Основы менеджмента и маркетинга

1.1. Область применения программы

Рабочая программа учебной дисциплины является частью программы подготовки специалистов среднего звена (ППССЗ) в соответствии с ФГОС по специальности СПО 21.02.05. «Земельно – имущественные отношения» (базовая подготовка).

Рабочая программа учебной дисциплины может быть использована в дополнительном профессиональном образовании (в программах повышения квалификации и переподготовки) и профессиональной подготовке работников в области геодезии и картографии при наличии среднего (полного) общего образования. Опыт работы не требуется.

1.2. Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы: входит в профессиональный цикл, относится к общепрофессиональным дисциплинам.

1.3. Цели и задачи учебной дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины:

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен

уметь:

- планировать и организовывать работу подразделения;
- формировать организационные структуры управления;
- разрабатывать мотивационную политику организации;
- применять в профессиональной деятельности приемы делового и управленческого общения;
- принимать эффективные решения, используя систему методов управления;
- учитывать особенности менеджмента и маркетинга в земельно-имущественных отношениях;
- анализировать рынок недвижимости, осуществлять его сегментацию и позиционирование;
- определять стратегию и тактику относительно ценообразования

В результате освоения дисциплины обучающийся должен

знать:

- сущность и характерные черты современного менеджмента, историю его развития;
- особенности менеджмента в области профессиональной деятельности (по отраслям);
- внешнюю и внутреннюю среду организации;
- цикл менеджмента;
- процесс принятия и реализации управленческих решений;
- функции менеджмента в рыночной экономике;
- организацию, планирование, мотивацию и контроль деятельности экономического субъекта;
- систему методов управления;
- методику принятия решений;
- стили управления, коммуникации, деловое общение;
- сущность и функции маркетинга;

- конъюнктуру рынка недвижимости, динамику спроса и предложения на соответствующем рынке с учетом долгосрочных перспектив

Дисциплина направлена на дальнейшее формирование **общих и профессиональных компетенций**, включающих в себя способность:

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Анализировать социально-экономические и политические проблемы и процессы, использовать методы гуманитарно-социологических наук в различных видах профессиональной и социальной деятельности.

ОК 3. Организовывать свою собственную деятельность, определять методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 4. Решать проблемы, оценивать риски и принимать решения в нестандартных ситуациях.

ОК 5. Осуществлять поиск, анализ и оценку информации, необходимой для постановки и решения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК 6. Работать в коллективе и команде, обеспечивать ее сплочение, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК 8. Быть готовым к смене технологий в профессиональной деятельности.

ПК 1.4. Участвовать в проектировании и анализе социально-экономического развития территории.

ПК 4.1. Осуществлять сбор и обработку необходимой и достаточной информации об объекте оценки и аналогичных объектах.

Личностные результаты реализации программы воспитания

Личностные результаты реализации программы воспитания (дескрипторы)	Код личностных результатов реализации программы воспитания
Соблюдающий в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму, обладающий системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности	ЛР 13
Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектно-мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость	ЛР 14

Открытый к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий	ЛР 15
Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие.	ЛР 18
Использовать знания по финансовой грамотности, планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере. (в ред. Приказа Минпросвещения России от 17.12.2020 N 747)	ЛР 21
Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие с учётом актуальной экономической ситуации Свердловской области.	ЛР 22
Использовать информационные технологии в профессиональной деятельности.	ЛР 23
Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках. (в ред. Приказа Минпросвещения России от 17.12.2020 N 747)	ЛР 24
Проявлять доброжелательность к окружающим, деликатность, чувство такта и готовность оказать услугу каждому кто в ней нуждается.	ЛР 33

Количество часов на освоение программы дисциплины:

максимальной учебной нагрузки обучающегося – **105** часов, в том числе:

обязательной аудиторной нагрузки обучающегося - **70** часов;

самостоятельной работы обучающегося - **35** часов.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	105
Количество часов во взаимодействии с преподавателем	70
в том числе:	
практические занятия	30
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	30
в том числе:	
внеаудиторная самостоятельная работа	35
<i>Промежуточная аттестации</i> в форме : дифференцированный зачёт	

2.2 Тематический план и содержание учебной дисциплины ОП .04 «Основы менеджмента и маркетинга»

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов	Осваиваемые ОК и ПК
1	2	3	4
Раздел 1 ОСНОВЫ МЕНЕДЖМЕНТА			
Тема 1.1 Сущность и характерные черты современного менеджмента, история его развития	Содержание учебного материала Понятие менеджмента, его содержание и место в социально-экономических категориях. Виды менеджмента, уровни менеджмента. Требования к современному менеджеру. Менеджмент как наука, процесс, вид профессиональной деятельности и искусство. Место менеджмента в будущей работе по специальности. Функции, уровни и роли менеджера. Содержание и основные положения школ менеджмента: школа научного управления, административная школа, школа психологии и человеческих отношений, школа науки управления. Современные подходы в менеджменте: количественный, процессный, системный и ситуационный. Их сущность и основные отличия. Модели менеджмента: американская, японская и т.д. Тенденции современного менеджмента. Национальные особенности менеджмента.	2	ОК 1-3, ОК 5 ПК 1.4 ЛР 13,14,15
	Самостоятельная работа обучающихся Провести сравнительный анализ моделей менеджмента: американская, японская и российская. Заполнить таблицу «Этапы развития менеджмента»	3 2	
	Тема 1.2 Планирование как функция менеджмента.	Содержание учебного материала Сущность планирования, его значение в деятельности организации. Виды планирования: стратегическое, тактическое, текущее. Уровни планирования: корпоративный, деловой, функциональный. Базовые стратегии развития организации: быстрого роста и развития, умеренного	

	роста, сочетания и сокращения. Факторы, влияющие на выбор стратегии, Этапы выбора и реализации стратегической альтернативы. Формы планирования. Требования к качественному планированию.		
	Практическое занятие «Планирование деятельности организации»	2	
	Самостоятельная работа обучающихся Составление миссии и плана-графика по заданной ситуации	3	
Тема 1.3 Организация как процесс и структура.	Содержание учебного материала Организация как процесс. Инструменты организации процесса управления: прогнозирование, планирование, инструктаж, анализ. Организационные структуры управления. Типы организационных структур: функциональные и адаптивные. Виды организационных структур: линейные, функциональные, линейно-функционально-штабные, дивизиональные, проектные, матричные, сетевые. Требования к эффективным организационным структурам, условия их использования. Реструктуризация. Качественные характеристики организационной структуры.	2	ОК 3, ОК 4, ОК 8 ЛР 13,14
	Практическое занятие Выбор и построение организационной структуры управления по заданной ситуации	2	
	Самостоятельная работа обучающихся Анализ типа и вида организационной структуры по организационной схеме, определение ее плюсов и минусов	2	

Тема 1.4. Мотивация.	Содержание учебного материала Сущность и функции мотивации. Основные понятия: мотивация, нужда, потребность, вознаграждение. Внешняя и внутренняя мотивация, их сочетание. Содержательные теории мотивации: теория Маслоу, Макклелланда, Герцберга, их использование в современном менеджменте. Процессуальные теории мотивации: ожидания, справедливости, комбинированная. Современные мотиваторы: монетарные и немонетарные. Правила мотивирования.	2	ОК 1-8 ПК 1.4, ПК 4.1. ЛР 14,18,22
	Практическое занятие Анализ кейса «Распределение надбавок сотрудникам»	2	
	Самостоятельная работа обучающихся Решение ситуативных задач по мотивации	2	
Тема 1.5. Власть и лидерство	Содержание учебного материала Взаимосвязь власти и лидерства. Виды власти: наказания, вознаграждения, экспертная, харизматическая (эталонная), власть должности. Условия выбора. Типы лидеров: автократ, демократ, либерал. Плюсы и минусы. Методы управления. Теории лидерства. Теория Х и У, «Решетка менеджера» Блейка и Мутон, Ситуативная модель управления Херси. Взаимосвязь типа лидера, организационной культуры, команды и вида деятельности. Черты современного успешного лидера.	2	ОК 1-ОК 7 ПК 1.3. ЛР 13, 14, 15, 33
	Практическое занятие Решение ситуативных задач с использованием матрицы Блейка и Мутон и ситуативной теории Херси.	2	
	Самостоятельная работа обучающихся. Подготовить сообщение «Современный успешный лидер»	4	

Тема 1.6.Информация, коммуникации, информационно-управляющая система	Содержание учебного материала Информация: сущность, классификация. Особенности и виды вербальной и невербальной информации. Качественные характеристики информации: полнота, однозначность трактовки, релевантность, своевременность, достоверность. Коммуникативный процесс. Формы и правила общения: устная беседа, совещание, публичное выступление, разговор по телефону, интернет-общение. Информационно-управляющая система: элементы, предназначение, качественные характеристики. Коммуникативные барьеры: психологические, семантические, организационные, физические, невербальные. Способы их преодоления. Этические нормы и правила общения.	2	ОК 2,, ОК 5 ПК 4.1. ЛР 23, 24, 33
		2	
	Практическое занятие Эффективные коммуникации	2	
	Самостоятельная работа обучающихся: Решение ситуативных задач, связанных с коммуникациями	2	
Тема 1.7. Самоменеджмент	Содержание учебного материала Организация рабочего места менеджера. Тайм-менеджмент: правила планирования рабочего времени. Матрица Эйзенхауэра, ее использование. Планирование режима труда и отдыха. Техника переключения и релаксации. Самомотивация,	2	ОК 1,ОК 3, ОК 5, ОК 8 ПК 1.4. ЛР 14,18,21,22, 24
	Практическое занятие Упражнение «Расстановка приоритетов с использованием «Матрицы Эйзенхауэра»	2	
	Самостоятельная работа обучающихся Выполнение упражнений: «расчет капитала времени, составление личного плана действий	2	

Тема 1.8. Конфликты и стрессы	Содержание учебного материала Природа и сущность конфликтов. Виды конфликтов: конструктивные, деструктивные; межличностные, между личностью и группой, межгрупповые, внутриличностные. Функции конфликтов, последствия. Стратегии разрешения конфликтов. Правила бесконфликтного существования. Стресс: сущность, фазы развития, последствия. Пути предотвращения и преодоления стресса.	2	ОК 1-4, ОК 6, ПК 1.4 ЛР 18, 33
	Практическое занятие Решение ситуативных задач « Пути разрешения конфликта»	2	
	Самостоятельная работа обучающихся Тестирование по методике Томаса, анализ полученных результатов	2	
Тема 1.9. Контроль	Содержание учебного материала Сущность и функции управленческого контроля. Виды контроля: предварительный, текущий, заключительный. Этапы контроля: этап разработки и установления стандартов, выбора критериев и методов контроля; этап фиксирования реального положения , сопоставление со стандартами, сбор информации; этап систематизации данных, анализа и принятия управленческого решения. Принципы и правила проведения контрольных мероприятий.	2	ОК 2-ОК 8, ПК 1.4., ПК 4.1 ЛР 18,22
	Практическое занятие Выбор методов и составление плана проведения контроля по заданной ситуации	2	
	Самостоятельная работа обучающихся Заполнить таблицу «Эффективный и неэффективный контроль»	2	

Тема 1.10.Управленческое решение	Содержание учебного материала Типы решений и требования к ним. Принципы принятия эффективного решения. Этапы принятия решений: установление проблемы, выявление факторов и условий, разработка решений, оценка и принятие решений Понятие модели. Типы моделей. Процесс построения моделей. Методы принятия решений. Матрица принятия решений. Дерево решений, методы коллективного решения проблем: метод Дельфи, метод мозговой атаки и т.п. Социальная ответственность менеджера, антикоррупционные действия. Экономическое обоснование и эффективность управленческих решений.	2	ОК 1-ОК 7, ПК 1.4, ПК 4.1. ЛР 13,15,22
	Практическое занятие Выбор методов принятия решения по заданной ситуации	2	
	Самостоятельная работа обучающихся Матрица принятия решений.	2	
Раздел 2. МАРКЕТИНГ			
Тема 2.1. Маркетинг: концепции, виды, уровни	Содержание учебного материала Понятие «маркетинг». История возникновения маркетинга. Межпредметные связи с другими дисциплинами. Значение дисциплины в подготовке специалистов в области земельно-имущественных отношений. Концепции маркетинга, условия актуальности их использования. Комплекс маркетинга - 4 «Р». Основные требования к социально - этическому маркетингу Соотношение спроса и вида маркетинга: конверсионный, развивающий, поддерживающий, ремаркетинг, синхромаркетинг, противодействующий маркетинг. Субъекты и объекты маркетинга в области земельно-имущественных отношений	2	ОК 1- ОК 6 ПК 1.4., ПК 4.1. ЛР 13,15
	Практическое занятие Концепции и виды маркетинга	2	

	<p>Самостоятельная работа обучающихся Краткая характеристика отдельных видов маркетинга. Особенности некоммерческого маркетинга, муниципальный маркетинг.</p>	2	
<p>Тема 2.2. Внутренняя и внешняя среда организации как область маркетинговых исследований</p>	<p>Содержание учебного материала Организация как открытая система, ее взаимоотношения с внешней средой. Факторы внутренней среды организации, их взаимосвязь с внешней средой. Факторы микросреды: потребители, конкуренты, поставщики, кредиторы и инвесторы, гос. институты, группы давления, технология отрасли, их взаимодействие с организацией. Факторы макросреды: политика, экономика, культура, образование, демография, экология. Зависимость организации от факторов макросреды. Необходимость мониторинга внешней среды для успешной деятельности организации и обеспечения конкурентоспособности.</p>	2	<p>ОК 1-ОК 6 ПК 1.4., ПК 4.1. ЛР 15, 22</p>
	<p>Практическое занятие Взаимодействие организации с внешней средой, реакция на изменения внешней среды</p>	2	
	<p>Самостоятельная работа обучающихся Анализ влияния внешней среды на организации в сфере земельно-имущественных отношений</p>	2	
<p>Тема 2.3 Маркетинговое исследование, сегментирование рынка</p>	<p>Содержание учебного материала Маркетинговые коммуникации, маркетинговое исследование. Направления исследования, факторы выбора. Методы сбора и анализа информации: наблюдение, опрос, эксперимент, их разновидности и условия использования. Сегментирование рынка: признаки, правила проведения, работа с маркетинговой информацией, технология анализа. Назначение сегментирования. Критерии выбора сегмента рынка. Анализ возможностей освоения сегмента рынка и последовательность маркетинговых мероприятий при его освоении. Позиционирование товара, условия правильного позиционирования. Стратегия ориентации на потребителя.</p>	2	<p>ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ПК 1.4, ПК 4.1. ЛР 23, 24</p>

	<p>Практическое занятие Подготовка плана-схемы организации маркетингового исследования, инструменты анализа</p>	2	
	<p>Самостоятельная работа обучающихся Составить комментарии к аналитическим материалам рынка недвижимости в Свердловской области</p>	2	
<p>Тема 2.4 Товар и товарная политика организации</p>	<p>Содержание учебного материала. Средства удовлетворения потребностей: виды, их характеристика. Маркетинговое понятие товара. Товар как важнейшее средство удовлетворения потребностей. Общая характеристика товара. Товары потребительского и производственного назначения. Три группы товаров личного пользования: изделия длительного пользования, краткосрочного пользования и услуги. Жизненный цикл товара, его основные этапы. Особенности маркетинговых решений на каждом этапе. Разработка новых товаров. Товарный знак и его значение. Функции товарного знака. Фирменный стиль. Формирование ассортимента товаров. Планирование ассортимента. Инструменты анализа товарной политики: Матрица БКГ, АВС-анализ, сравнительный конкурентный анализ</p>	2	<p>ОК 4, ОК 5, ОК 8, ПК 1.4, ПК 1.4. ЛР 15, 22</p>
	<p>Практическое занятие Решение задач на использование матрицы БКГ для изменения товарной и маркетинговой политики</p>	2	
	<p>Самостоятельная работа обучающихся Использование АВС-анализа в организациях сферы земельно-имущественных отношений</p>	2	

Тема 2.5. Ценовая и сбытовая политика организации.	Содержание учебного материала Основные понятия: цена, ценовая политика и стратегия ценообразования. Цели, задачи и направления формирования цен. Рыночный механизм ценообразования. Функции цен Стратегия ценообразования: формулирование целей, определение последовательности реализации целей. Цели, задачи и основные направления сбытовой политики. Виды сбыта. Средства сбыта: каналы распространения, распределения, их виды, ширина, функции, уровни, их возможности. Критерии выбора каналов сбыта. Система сбыта. Анализ и оценка эффективности сбытовой политики. Расчет емкости рынка и прогноз продаж	2	ОК 2, ОК 4, ОК 5, ПК 4.1., ПК 4.1. ЛР 21,23
	Практическое занятие Решение задач на прогноз продаж	2	
	Самостоятельная работа обучающихся Выбор схемы товародвижения для разных видов продукта по заданной ситуации	1	
Тема 2.6. Продвижение товара	Содержание учебного материала Конъюнктура рынка недвижимости. Динамика спроса и предложения на рынке недвижимости с учетом долгосрочных и краткосрочных перспектив. Методы продвижения товара в зависимости от выбранной стратегии. Реклама: понятие, назначение. Цели, задачи и функции рекламы. Требования к рекламе. Классификация рекламы по характеру, форме информации, назначению и носителям рекламной информации. Модель потребительского восприятия рекламы. Рекламная компания фирмы. Выбор видов и носителей рекламы. Организация рекламной компании. Эффективность рекламы разных видов. Факторы, влияющие на эффективность рекламы.	2	ОК 1-ОК 6, ПК 1.3. ЛР 23,33

	Практическое занятие Рекламная компания на рынке недвижимости	2	
Итоговое занятие	Дифференцированный зачет	2	ОК 1- ОК 8 ПК 1.4, 4.1. ЛР 13-15,18, 21-24,33
Всего		105	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1 Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация учебной дисциплины требует наличия учебных кабинетов «Менеджмента» и «Маркетинга»

Оборудование учебного кабинета:

- посадочные места по количеству обучающихся
- рабочее место преподавателя
- комплект учебно-наглядных пособий
- мел, доска

Технические средства обучения:

- компьютер
- проектор

3.2 Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники

1. Алексун В.А. Маркетинг: учебник для СПО, М. Дашков и К. М, 2019 -214 с. ЭБС
2. Менеджмент: Учебное пособие/Кнышова Е. Н. - М.: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2018. - 304 с. ЭБС
3. Менеджмент : учеб. пособие / Е.И. Мазилкина./ — М. : ИНФРА-М, 2017. — 197 с. — (Среднее профессиональное образование, ЭБС
4. Менеджмент: Учебник для ср. спец. учеб. заведений / Виханский О. С., Наумов А. И. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Магистр, НИЦ ИНФРА-М, 2018. - 288 с.
5. Маркетинг: Учебное пособие / Герасимов Б. И., Жариков В. В., Жарикова М. В. - 2-е изд. - М.: Форум, НИЦ ИНФРА-М, 2018, ЭБС
6. Мазилкина Е.И. Менеджмент: учебное пособие – М., НИЦ ИНФРА-М, 2020 – 197 с. ЭБС

Дополнительные источники:

1. Егоршин А. П. Основы менеджмента: Учебник/Егоршин А.П., 3-е изд., доп. и перераб. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2018. - 350 с. - ЭБС
2. Ефимов А. Н. Менеджмент. Практикум: Ефимов А.Н., Барикаев Е.Н. - М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2018. - 119 с.: ЭБС
3. Казначевская Г.Б. Менеджмент: Учебник (среднее профессиональное образование).- Ростов-на-Дону, ФЕНИКС, 2018 (текст)
4. Кисляков Г. В. Менеджмент: основные термины и понятия : словарь / Г.В. Кисляков, Н.А. Кислякова. — 2-е изд. — М.: ИНФРА-М, 2018. — 176 с, ЭБС
5. Кузьмина О. Г. Бренд-менеджмент : учеб. пособие / О.Г. Кузьмина. — М. : РИОР : ИНФРА-М, 2018. — 176 с, ЭБС
6. Лемешева Ж.С: учебное пособие, М.- Российская таможенная академия, 2017, 809 с., ЭБС

7. Лукина А.В. Маркетинг: учебное пособие, М.- ФОРУМ, 2020, 238 с, ЭБС
8. Маркетинг- ситуационные задачи и тесты : учебное пособие (Щепакин М.Б., Михайлова В.М., Куренова Д.Г., Кривошеева Е.В.), М.-Магистр, 512 с., ЭБС
9. Маркетинг: учебное пособие /Басовский Л.Е., Басовская Е.Н./ М., НИЦ МНФРА-М. , 2018, 233 с, ЭБС
10. Маслова, Е. Л. Менеджмент: / Е. Л. Маслова. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2015. — 336 с., ЭБС
11. Менеджмент : Учебное пособие / Райченка А.В., Хохлова И.В./ - М., НИЦ ИНФРА-М, 2020, 342 с., ЭБС
12. Минева О. К. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности: Учебник / Минева О К., Арутюнян С.А.и др. - М.: Альфа-М:НИЦ ИНФРА-М, 2020 - 272 с.: - ЭБС
13. Резник Г.А. Маркетинг: учебное пособие, -М. ИНФРА-М, 2018, 199 с.: ЭБС
14. Тихомирова О. Г. Менеджмент организации: теория, история, практика: Учебное пособие / О.Г. Тихомирова, Б.А. Варламов. - М.: НИЦ Инфра-М, 2020. - 256 с. – ЭБС

Интернет ресурсы:

- <http://www.garant.ru/>
- Федеральный образовательный портал <http://ecsocman.hse.ru/fop.html>
- Библиотека менеджмента: management.aanet.ru
- investments.academic.ru/1157/Менеджмент<http://www.twirpx.com>
- <http://www.cfin.ru>- Портал об управленческом менеджменте, консалтинге и маркетинге.
- <http://www.market-pages.ru> - Информационный бизнес-портал, содержащий материалы по экономике, маркетингу, менеджменту и др

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ПК 1.4. Участвовать в проектировании и анализе социально-экономического развития территории.	<ul style="list-style-type: none"> – определять и находить источники информации для разработки планов. – анализировать собранную информацию. – составлять краткосрочные и обобщенные планы – координировать планы 	<i>Текущий контроль в форме:</i> <ul style="list-style-type: none"> - защиты практических занятий; - контрольных работ по темам дисциплины, командных игр

<p>ПК 4.1. Осуществлять сбор и обработку необходимой и достаточной информации об объекте оценки и аналогичных объектах.</p>	<ul style="list-style-type: none"> – определять методы сбора качественной информации об объекте оценки – выбирать наиболее значимые методы и критерии для сравнительного анализа объектов – систематизировать и анализировать собранный материал – осуществлять альтернативный выбор и обосновывать его 	<p><i>Текущий контроль в форме:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - защиты практических занятий; - контрольных работ по темам дисциплины, решение кейсов
---	---	--

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения должны позволять проверять у обучающихся не только сформированность профессиональных компетенций, но и развитие общих компетенций и обеспечивающих их умений.

<p>Результаты (освоенные общие компетенции)</p>	<p>Основные показатели оценки результата</p>	<p>Формы и методы контроля и оценки</p>
<p>ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.</p>	<p>– демонстрация интереса к будущей профессии</p>	<p>Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы: выполнения ситуативных задач, практических работ, проверочных работ, участия в деловых и ролевых играх.</p>
<p>ОК 2. Анализировать социально-экономические и политические проблемы и процессы, использовать методы гуманитарно-социологических наук в различных видах профессиональной и социальной деятельности.</p>	<p>– выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач в области изучения внешней среды, управления персоналом и принятия управленческих решений;</p>	
<p>ОК 3. Организовывать свою собственную деятельность, определять методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.</p>	<ul style="list-style-type: none"> – эффективный поиск необходимой информации; – использование различных источников, включая электронные; – умение мотивировать себя; – владение приемами тайм-менеджмента 	
<p>ОК 4. Решать проблемы, оценивать риски и принимать решения в нестандартных ситуациях.</p>	<p>– решение стандартных и нестандартных профессиональных задач в области разработки организационных планов</p>	
<p>ОК 5. Осуществлять поиск, анализ и оценку</p>	<p>– поиск информации, работа с различными источниками, умение</p>	

информации, необходимой для постановки и решения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	формулировать цели, создавать схему «Дерево проблем и решений», способность систематизировать и анализировать собранную информацию	
ОК 6. Работать в коллективе и команде, обеспечивать ее сплочение, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	– определение ведущих ролей членов команды, способность участвовать в коллективной работе, развитие коммуникативных способностей	
ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	– организация самостоятельных занятий при изучении учебной дисциплины, способность организовывать самостоятельную деятельность	
ОК 8. Быть готовым к смене технологий в профессиональной деятельности.	Ранжирование целей и задач, корректировка планов под ситуацию во внешней среде, умение осваивать новые технологии, приобретения дополнительных знаний	

ЛР формируются в процессе изучения дисциплины и через участие студентов в различных проектах, мероприятиях, выступлениях и оцениваются путем постоянного мониторинга личностных результатов

**Личностные результаты
реализации программы воспитания**

Личностные результаты реализации программы воспитания (дескрипторы)	Код личностных результатов реализации программы воспитания
Соблюдающий в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму, обладающий системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности	ЛР 13

Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектно-мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость	ЛР 14
Открытый к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий	ЛР 15
Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие.	ЛР 18
Использовать знания по финансовой грамотности, планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере. (в ред. Приказа Минпросвещения России от 17.12.2020 N 747)	ЛР 21
Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие с учётом актуальной экономической ситуации Свердловской области.	ЛР 22
Использовать информационные технологии в профессиональной деятельности.	ЛР 23
Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках. (в ред. Приказа Минпросвещения России от 17.12.2020 N 747)	ЛР 24
Проявлять доброжелательность к окружающим, деликатность, чувство такта и готовность оказать услугу каждому кто в ней нуждается.	ЛР 33

Критерии оценки:

Результаты освоения учебной программы, освоения компетенций определяются оценками «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

«Отлично» - за глубокое и полное овладение содержанием учебного материала, в котором студент легко ориентируется, умение связывать теорию с практикой, решать практические задачи, умение высказывать и обосновывать свои суждения, грамотное, логическое изложение ответа, качественное внешнее оформление /для письменной формы/.

«Хорошо» - за полное освоение материала, владение понятийным аппаратом, ориентацию в изученном материале, осознанное применение знаний для решения практических задач, грамотное изложение ответа, но содержание и форма ответа имеет некоторые неточности.

«Удовлетворительно» – студент обнаруживает знание и понимание основных положений учебного материала, но излагает его неполно, непоследовательно, допускает неточности в определении понятий, в применении знаний для решения практических задач, не умеет доказательно обосновать свои суждения.

«Неудовлетворительно» – студент имеет разрозненные бессистемные знания, не умеет выделять главное и второстепенное, допускает ошибки в определении понятий, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал, не может применять знания для решения практических задач