МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

«Тамбовский государственный технический университет»
(ФГБОУ ВО «ТГТУ»)

УТВЕРЖДАЮ

Директор Института экономики и качества жизни

_____ С.П. Спиридонов
«_26_» _____*января*_____ 20_21_ г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.О.08 Технологическое предпринимательство
(шифр и наименование дисциплины в соответствии с утвержденным учебным планом подготовки)

Направление

38.04.06 Торговое дело
(шифр и наименование)

Программа магистратуры

Коммерческая деятельность
(наименование профиля образовательной программы)

Формы обучения: ***очная, заочная***

Кафедра: ***«Коммерция и бизнес-информатика»***
(наименование кафедры)

Составитель:

Д.э.н., профессор		В.А. Солопов
степень, должность	подпись	инициалы, фамилия

Заведующий кафедрой

		М.А. Блюм
	подпись	инициалы, фамилия

Тамбов 2021

1. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ И ЕЕ МЕСТО В СТРУКТУРЕ ОПОП

Цель освоения дисциплины – достижение планируемых результатов обучения (таблица 1.1), соотнесенных с индикаторами достижения компетенций и целью реализации ОПОП.

Дисциплина входит в состав части образовательной программы, формируемой участниками образовательных отношений.

Таблица 1.1 – Результаты обучения по дисциплине

Код, наименование индикатора	Результаты обучения по дисциплине
УК-2 Способен управлять проектом на всех этапах его жизненного цикла	
ИД-1 (УК-2) Знает процедуру управления проектом на всех этапах его жизненного цикла	Знает этапы жизненного цикла проекта
	Знает основные модели/методологии/подходы управления проектом
	Знает методики оценки успешности проекта
ИД-2 (УК-2) Умеет планировать проект с учетом последовательности этапов реализации и жизненного цикла проекта	Умеет достигать поставленных целей и задач проекта
	Умеет составлять и корректировать план управления проектом
	Умеет оценивать риски и результаты проекта
ИД-3 (УК-2) Владеет ключевыми навыками проектного управления на всех этапах жизненного цикла проекта	Владеет навыками планирования, минимизации рисков и отклонений от плана, эффективного управления изменениями проекта
	Владеет методами оценки эффективности проекта
	Владеет навыками публичной презентации результатов проекта
УК-6 Способен определять и реализовывать приоритеты собственной деятельности и способы ее совершенствования на основе самооценки (и образования в течение всей жизни)	
ИД-1 (УК-6) Знает приоритеты собственной деятельности и способы ее совершенствования на основе самооценки	Знает методики самооценки, саморазвития и самоконтроля
	Знает личностные характеристики, способствующие профессиональному развитию
	Знает способы самосовершенствования своей деятельности с учетом своих личностных, деловых, коммуникативных качеств
ИД-2 (УК-6) Умеет определять приоритеты личностного и профессионального роста и способы совершенствования собственной деятельности на основе самооценки	Умеет производить самооценку личностных особенностей и профессиональных качеств в соответствии с конкретной ситуацией
	Умеет формулировать цели собственной деятельности и определять пути их достижения с учетом планируемых результатов
	Умеет определять приоритеты личностного и профессионального роста
ИД-3 (УК-6) Владеет навыками построения профессиональной траектории с учетом изменяющихся требований рынка труда	Владеет навыками диагностирования личностных и деловых качеств
	Владеет навыками планирования действий по самосовершенствованию
	Владеет приемами целеполагания и планирования профессиональной деятельности

Результаты обучения по дисциплине достигаются в рамках осуществления всех видов контактной и самостоятельной работы обучающихся в соответствии с утвержденным учебным планом.

Индикаторы достижения компетенций считаются сформированными при достижении соответствующих им результатов обучения.

2. ОБЪЁМ ДИСЦИПЛИНЫ

Объем дисциплины составляет 3 зачетных единицы.

Ниже приведено распределение общего объема дисциплины (в академических часах) в соответствии с утвержденным учебным планом.

Виды работ	Форма обучения	
	Очная	Заочная
	2 семестр	1 курс
Контактная работа	**17**	**5**
занятия лекционного типа	**16**	**4**
лабораторные занятия		
практические занятия		
курсовое проектирование		
консультации		
промежуточная аттестация	**1**	**1**
Самостоятельная работа	**91**	**103**
Всего	**108**	**108**

3. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Раздел 1. Основы технологического предпринимательства и бизнес-моделирования.

Тема 1. Введение в инновационное развитие

Сущность и свойства инноваций в IT-бизнесе. Модели инновационного процесса. Роль IT-предпринимателя в инновационном процессе.

Тема 2. Формирование и развитие команды.

Создание команды в IT-бизнесе. Командный лидер. Распределение ролей в команде. Мотивация команды Командный дух.

Тема 3. Бизнес-идея, бизнес-модель, бизнес-план. Как возникают бизнес-идеи в сфере IT. Создание IT бизнес-модели. Формализация бизнес-модели.

Самостоятельная работа:

СР01. Самооценка степени готовности к осуществлению предпринимательской деятельности.

СР02. Формирование и развитие команды.

СР03. Бизнес-идея, бизнес-модель, бизнес-план.

Раздел 2. Управление предпринимательской деятельностью.

Тема 4. Маркетинг. Оценка рынка.

Основы маркетинговых исследований. Особенность маркетинговых исследований для высокотехнологичных стартапов в сфере IT. Оценка рынка и целевые сегменты IT-рынка. Комплекс маркетинга IT-компании. Особенности продаж инновационных IT- продуктов.

Тема 5. Product development. Разработка продукта.

Жизненный цикл IT-продукта. Методы разработки IT-продукта.

Уровни готовности IT-технологий. Теория решения изобретательских задач. Теория ограничений. Умный жизненный цикл IT-продукта.

Тема 6. Customer development. Выведение продукта на рынок.

Концепция Customer developmen в IT-бизнесе. Методы моделирования потребительских потребностей. Модель потребительского поведения на IT-рынке.

Тема 7. Нематериальные активы и охрана интеллектуальной собственности.

Нормативная база. Правовые режимы охраны интеллектуальной собственности в IT-бизнесе. Признание авторства в IT-бизнесе. Разработка стратегии инновационного IT-проекта.

Тема 8. Трансфер технологий и лицензирование.

Трансфер и лицензирование IT-технологий. Типы лицензирования интеллектуальной собственности в IT-бизнесе и их применение. Расчет цены лицензии и виды платежей за IT-продукты.

Самостоятельная работа:

СР04. Маркетинг, оценка рынка
СР05. Product Development. Разработка продукта.
СР06. Customer Development. Выведение продукта на рынок.
СР07. Нематериальные активы и охрана интеллектуальной собственности
СР08. Трансфер технологий и лицензирование

Раздел 3. Проектный подход к управлению в технологическом предпринимательстве.

Тема 9. Создание и развитие стартапа.

Понятие стартапа в IT-бизнесе. Методики развития стартапа в IT-бизнесе.

Этапы развития стартапа в IT-бизнесе. Создание и развитие малого инновационного предприятия в IT-бизнесе.

Тема 10. Коммерческий НИОКР.

Мировой IT-рынок НИОКР и открытые инновации. Процесс формирования коммерческого предложения для НИОКР-контракта в сфере IT.. Проведение переговоров для заключения контракта с индустриальным заказчиком IT-продукта.

Тема 11. Инструменты привлечения финансирования.

Финансирование инновационной деятельности на различных этапах развития IT-стартапа. Финансовое моделирование инновационного IT-проекта/

Тема 12. Оценка инвестиционной привлекательности проекта.

Инвестиционная привлекательность и эффективность IT-проекта. Денежные потоки инновационного IT-проекта. Методы оценки эффективности IT-проектов. Оценка и отбор IT-проектов на ранних стадиях инновационного развития

Тема 13. Риски проекта.

Типология рисков IT-проекта. Риск-менеджмент в IT-бизнесе. Оценка рисков в IT-бизнесе. Карта рисков инновационного IT-проекта.

Тема 14. Инновационная экосистема.

Инновационная IT-среда и ее структура. Концепция инновационного потенциала в IT-бизнесе. Элементы инновационной инфраструктуры в IT-бизнесе.

Тема 15. Государственная инновационная политика.

Современные инструменты инновационной политики. Функциональная модель инновационной политики. Матрица НТИ. Роль университета как ключевого фактора инновационного развития в сфере IT-бизнеса.

Тема 16. Государственная инновационная политика.

Итоговая презентация IT- проектов слушателей (питч-сессия).

Самостоятельная работа:

СР09. Оценка эффективности инвестиций в проект.
СР10. Эффективность проекта
СР11. Оценка риска проекта
СР12. Итоговая презентация IT- проектов (питч-сессия).

4. ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, ИНФОРМАЦИОННЫХ РЕСУРСОВ И ТЕХНОЛОГИЙ

4.1. Учебная литература

1. Кузьмина, Е. Е. Инновационное предпринимательство: учебник / Е. Е. Кузьмина. — Москва: Российская таможенная академия, 2017. — 208 c. — ISBN 978-5-9590-0978-6. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/84849.html (дата обращения: 07.01.2021). — Режим доступа: для авторизир. пользователей

2. Сухорукова, М. В. Введение в предпринимательство для ИТ-проектов / М. В. Сухорукова, И. В. Тябин. — 3-е изд. — Москва : Интернет-Университет Информационных Технологий (ИНТУИТ), Ай Пи Эр Медиа, 2019. — 123 c. — ISBN 978-5-4486-0510-9. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/79703.html (дата обращения: 07.01.2021). — Режим доступа: для авторизир. пользователей

3. Бланк, Стив Стартап: Настольная книга основателя / Стив Бланк, Боб Дорф ; перевод Т. Гутман, И. Окунькова, Е. Бакушева. — Москва : Альпина Паблишер, 2019. — 623 c. — ISBN 978-5-9614-1983-2. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/82518.html (дата обращения: 07.01.2021). — Режим доступа: для авторизир. пользователей

4. Инновационное предпринимательство и коммерциализация инноваций [Электронный ресурс] : учебно-методическое пособие / Д. Ш. Султанова, Е. Л. Алехина, И. Л. Беилин [и др.]. — Электрон. текстовые данные. — Казань : Казанский национальный исследовательский технологический университет, 2016. — 112 c. — 978-5-7882-2064-2. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/79290.html

5. Шиян, Е. И. Инновационный бизнес [Электронный ресурс] : учебное пособие / Е. И. Шиян. — Электрон. текстовые данные. — Новосибирск : Новосибирский государственный архитектурно-строительный университет (Сибстрин), ЭБС АСВ, 2009. — 365 c. — 978-5-7795-0417-1. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/68767.html

6. Харин, А. Г. Бизнес-планирование инновационных проектов [Электронный ресурс] : учебно-методический комплекс / А. Г. Харин. — Электрон. текстовые данные. — Калининград : Балтийский федеральный университет им. Иммануила Канта, 2011. — 185 c. — 2227-8397. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/23811.html

7. Сергеева, Е. А. Инновационный и производственный менеджмент в условиях глобализации экономики [Электронный ресурс] : учебное пособие / Е. А. Сергеева, А. С. Брысаев. — Электрон. текстовые данные. — Казань : Казанский национальный исследовательский технологический университет, 2013. — 215 c. — 978-5-7882-1405-4. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/62172.html

8. Фидельман, Г. Н. Альтернативный менеджмент: Путь к глобальной конкурентоспособности [Электронный ресурс] / Г. Н. Фидельман, С. В. Дедиков, Ю. П. Адлер. — Электрон. текстовые данные. — М. : Альпина Бизнес Букс, 2019. — 186 c. — 5-9614-0200-2. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/83079.html

9. Евсеева, О. А. Международный менеджмент [Электронный ресурс] : учебное пособие / О. А. Евсеева, С. А. Евсеева. — Электрон. текстовые данные. — СПб. : Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого, 2019. — 115 c. — 978-5-7422-6288-6. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/83323.html

4.2. Интернет-ресурсы, в том числе современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Университетская информационная система «РОССИЯ» https://uisrussia.msu.ru

Справочно-правовая система «Консультант+» http://www.consultant-urist.ru

Справочно-правовая система «Гарант» http://www.garant.ru

База данных Web of Science https://apps.webofknowledge.com/

База данных Scopus https://www.scopus.com

Портал открытых данных Российской Федерации https://data.gov.ru

База открытых данных Министерства труда и социальной защиты РФ https://rosmintrud.ru/opendata

База данных Научной электронной библиотеки eLIBRARY.RU https://elibrary.ru/

База данных профессиональных стандартов Министерства труда и социальной защиты РФ http://profstandart.rosmintrud.ru/obshchiy-informatsionnyy-blok/natsionalnyy-reestr-professionalnykh-standartov/

Базы данных Министерства экономического развития РФ http://www.economy.gov.ru

База открытых данных Росфинмониторинга http://www.fedsfm.ru/opendata

Электронная база данных «Издательство Лань» https://e.lanbook.com

Электронная библиотечная система «IPRbooks» http://www.iprbookshop.ru

База данных «Электронно-библиотечная система «ЭБС ЮРАЙТ» https://www.biblio-online.ru

База данных электронно-библиотечной системы ТГТУ http://elib.tstu.ru

Федеральная государственная информационная система «Национальная электронная библиотека» https://нэб.рф

Национальный портал онлайн обучения «Открытое образование» https://openedu.ru

Электронная база данных "Polpred.com Обзор СМИ" https://www.polpred.com

Официальный сайт Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии http://protect.gost.ru/

[Электронный ресурс]. URL: https://www.ted.com/talks/ charles_leadbeater_on_innovation?language=ru. Чарльз Лидбитер об инновациях.

[Электронный ресурс]. URL: https://www.ted.com/ topics/innovation. Подборка видео и статей на тему инноваций.

[Электронный ресурс]. URL: https://www.youtube.com/ channel/UCp0z-UFvKUBfKtVNBlgyX7A. Подборка видео с международного форума «Открытые инновации».

Ресурсы электронной информационно-образовательной среды университета представлены в локальном нормативном акте «Положение об электронной информационно-образовательной среде Тамбовского государственного технического университета».

Электронные образовательные ресурсы, к которым обеспечен доступ обучающихся, в т.ч. приспособленные для использования инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья, приведены на официальном сайте университета в разделе «Университет»-«Сведения об образовательной организации»-«Материально-техническое обеспечение и оснащенность образовательного процесса».

Сведения о лицензионном программном обеспечении, используемом в образовательном процессе, представлены на официальном сайте университета в разделе «Образование»-«Учебная работа»-«Доступное программное обеспечение».

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

К современному специалисту общество предъявляет достаточно широкий перечень требований, среди которых немаловажное значение имеет наличие у выпускников определенных способностей и умений самостоятельно добывать знания из различных источников, систематизировать полученную информацию, давать оценку конкретной ситуации. Формирование такого умения происходит в течение всего периода Вашего обучения через участие в практических занятиях, выполнение контрольных заданий и тестов. При этом самостоятельная работа играет решающую роль в ходе всего учебного процесса.

Успешное освоение компетенций, формируемых данной учебной дисциплиной, предполагает оптимальное использование Вами времени самостоятельной работы. Целесообразно посвящать до 20 минут изучению конспекта лекции в тот же день после лекции и за день перед лекцией. Теоретический материал изучать в течение недели до 2 часов, а готовиться к практическому занятию по дисциплине до 1.5 часов.

Для понимания материала учебной дисциплины и качественного его усвоения Вам рекомендуется такая последовательность действий:

– после прослушивания лекции и окончания учебных занятий, при подготовке к занятиям следующего дня нужно сначала просмотреть и обдумать текст лекции, прослушанной сегодня, разобрать рассмотренные примеры;

– при подготовке к лекции следующего дня нужно просмотреть текст предыдущей лекции, подумать о том, какая может быть тема следующей лекции;

– в течение недели выбрать время для работы с литературой по учебной дисциплине в библиотеке и для решения задач.

Рекомендуется использовать методические указания и материалы по учебной дисциплине, текст лекций, а также электронные пособия, имеющиеся в системе VitaLMS.

Теоретический материал курса становится более понятным, когда дополнительно к прослушиванию лекций Вами изучаются и книги по данной учебной дисциплине. Полезно использовать несколько учебников, однако легче освоить курс, придерживаясь одного учебника и конспекта.

Рекомендуется, кроме «заучивания» материала, добиться понимания изучаемой темы дисциплины. С этой целью после прочтения очередной главы желательно выполнить несколько простых упражнений на соответствующую тему. Кроме того, очень полезно мысленно задать себе и попробовать ответить на следующие вопросы: о чем эта глава, какие новые понятия в ней введены, каков их смысл.

При подготовке к промежуточной аттестации необходимо освоить теоретические положения данной дисциплины, разобрать определения всех понятий и постановки моделей, описывающих процессы, рассмотреть примеры. Дополнительно к изучению конспектов лекций необходимо пользоваться учебниками по учебной дисциплине.

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

По всем видам учебной деятельности в рамках дисциплины используются аудитории, оснащенные необходимым специализированным оборудованием.

Наименование специальных помещений	Оснащенность специальных помещений	Перечень лицензионного программного обеспечения / Реквизиты подтверждающего документа
учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа	Мебель: учебная мебель Технические средства обучения: экран, проектор, компьютер	MS Office, Windows / Корпоративные академические лицензии бессрочные Microsoft Open License №47425744, 48248803, 41251589, 46314939, 44964701, 43925361, 45936776, 47425744, 41875901, 41318363, 60102643.
учебные аудитории для проведения занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации	Мебель: учебная мебель Технические средства обучения: экран, проектор, компьютер	

Для самостоятельной работы обучающихся предусмотрены помещения, укомплектованные специализированной мебелью, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

Наименование помещений для самостоятельной работы обучающихся	Оснащенность помещений для самостоятельной работы обучающихся	Перечень лицензионного программного обеспечения / Реквизиты подтверждающего документа
Помещение для самостоятельной работы обучающихся (читальный зал Научной библиотеки)	Мебель: учебная мебель Комплект специализированной мебели: компьютерные столы Оборудование: компьютерная техника с подключением к информационно-коммуникационной сети «Интернет» и доступом в электронную информационно-образовательную среду образовательной организации, веб-камеры, коммуникационное оборудование, обеспечивающее доступ к сети интернет (проводное соединение и беспроводное соединение по технологии Wi-Fi)	Microsoft Windows 7 pro Лицензия №49487340 Microsoft Office2007 Лицензия №49487340
Помещение для самостоятельной работы обучающихся (ауд. 333/А)	Мебель: учебная мебель Комплект специализированной мебели: компьютерные столы Оборудование: компьютерная техника с подключением к информационно-коммуникационной сети «Интернет» и доступом в электронную информационно-образовательную среду образовательной организации, веб-камеры, коммуникационное оборудование, обеспечивающее доступ к сети интернет (проводное соединение и беспроводное соединение по технологии Wi-Fi)	Microsoft Windows XP Лицензия №44964701 Microsoft Office 2007 Лицензия №44964701

7. ТЕКУЩИЙ КОНТРОЛЬ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНАЯ АТТЕСТАЦИЯ

Проверка достижения результатов обучения по дисциплине осуществляется в рамках текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации.

7.1. Текущий контроль успеваемости

Текущий контроль успеваемости включает в себя мероприятия по оцениванию выполнения заданий для самостоятельной работы. Мероприятия текущего контроля успеваемости приведены в таблице 7.1.

Таблица 7.1 – Мероприятия текущего контроля успеваемости

Обозначение	Наименование	Форма контроля
СР01	Самооценка степени готовности к осуществлению предпринимательской деятельности	Отчет
СР02	Формирование и развитие команды	Отчет
СР03	Бизнес-идея, бизнес-модель, бизнес-план	Отчет
СР04	Маркетинг, оценка рынка	Отчет
СР05	Product Development. Разработка продукта	Отчет
СР06	Customer Development. Выведение продукта на рынок	Отчет
СР07	Нематериальные активы и охрана интеллектуальной собственности	Отчет
СР08	Трансфер технологий и лицензирование	Отчет
СР09	Оценка эффективности инвестиций в проект	Отчет
СР10	Эффективность проекта	Отчет
СР11	Оценка риска проекта	Отчет
СР12	Итоговая презентация IT- проектов (питч-сессия)	Отчет

7.2. Промежуточная аттестация

Формы промежуточной аттестации по дисциплине приведены в таблице 7.2.

Таблица 7.2 – Формы промежуточной аттестации

Обозначение	Форма отчетности	Очная	Заочная
Зач01	Зачет	2 семестр	1 курс

8. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

8.1. Оценочные средства

Оценочные средства соотнесены с результатами обучения по дисциплине и индикаторами достижения компетенций.

ИД-1 (УК-2) Знает процедуру управления проектом на всех этапах его жизненного цикла

Результаты обучения	Контрольные мероприятия
Знает этапы жизненного цикла проекта	СР05, Зач01
Знает основные модели/методологии/подходы управления проектом	СР07, СР08
Знает методики оценки успешности проекта	СР09, Зач01

ИД-2 (УК-2) Умеет планировать проект с учетом последовательности этапов реализации и жизненного цикла проекта

Результаты обучения	Контрольные мероприятия
Умеет достигать поставленных целей и задач проекта	СР03
Умеет составлять и корректировать план управления проектом	СР04
Умеет оценивать риски и результаты проекта	СР11

ИД-3 (УК-2) Владеет ключевыми навыками проектного управления на всех этапах жизненного цикла проекта

Результаты обучения	Контрольные мероприятия
Владеет навыками планирования, минимизации рисков и отклонений от плана, эффективного управления изменениями проекта	СР06, СР 02, Зач01
Владеет методами оценки эффективности проекта	СР10, Зач01
Владеет навыками публичной презентации результатов проекта	СР12

СР02. Изучите материал темы «Формирование и развитие команды». Опишите идеальный состав вашей проектной команды, распределите роли и функции в команде. Укажите, кто и почему получит ту или иную роль или функцию (возьмите в свою гипотетическую команду, например, знакомых вам людей или придумайте, кого вы хотели бы взять в команду).

СР03. Изучите материал темы «Бизнес-идея, бизнес-модель, бизнес-план». Опираясь на вопросы и описания девяти блоков бизнес-модели Остервальдера-Пенье, опишите выбранную вами технологию, бизнес-идею и суть вашего группового проекта, ответив для себя на следующие вопросы:

1. В чем состоит ценностное предложение вашего проекта?
2. Кто является потребителем вашего проекта?
3. Какая работа должна быть сделана для решения ключевых проблем или удовлетворения ключевых потребностей целевых потребителей?
4. Каким образом ваш проект может удовлетворить потребности или решить проблемы потребителя?
5. Какие преимущества получит потребитель, воспользовавшись вашим проектом?

СР04. Изучите материал темы «Маркетинг, оценка рынка»

Используя кабинетные методы сбора информации (в том числе описание выбранного вами проекта):

1. Проанализируйте ключевые тенденции рынка, структуру рынка, диспозицию игроков;

2. Проанализируйте влияние факторов макро и микро-среды на компанию;

3. Рассчитайте реально достижимый объем реализации продукции (в натуральном и денежном выражениях);

4. Спланируйте решения и мероприятия по комплексу маркетинг-микс (товарная, ценовая, сбытовая и коммуникационная политики), также подготовьте тайм-график реализации мероприятий по маркетинг-микс на 3 года.

СР05. Изучите материал темы «Product Development. Разработка продукта».

Придумайте идею для своего проекта.

Самостоятельно детализируйте и разбейте на стадии процесс реализации проекта.

Какой «продукт» вы хотите получить на выходе?

Проанализируйте основные преимущества вашего продукта, а также укажите основные производственные и инвестиционные затраты на его разработку.

СР06. Изучите материал темы «Customer Development. Выведение продукта на рынок». Составьте бюджет мероприятий по выводу продукта на рынок.

СР07. Изучите материал темы «Нематериальные активы и охрана интеллектуальной собственности». Сформулируйте IP-стратегию вашего проекта, которая включает в себя: описание технологии, выбранного способа (способов) ее охраны и юридических способов коммерциализации (самостоятельное использование (какими способами).

СР08. Изучите материал темы «Трансфер технологий и лицензирование». Обоснуйте целесообразность лицензирования как модели коммерциализации технологии, на которой основан ваш проект. Сформулируйте основные параметры лицензионного договора с покупателем лицензии, укажите цену лицензии.

СР09. Решите следующие задачи:

Задача 1. Оценить эффективность инвестиций в проект разработки программного продукта, денежный поток которого приведен в таблице 1.

Таблица 1 - Денежные потоки инновационных проектов

Вариант	Доходы и расходы по годам реализации инвестиционного проекта, тыс.руб.								
	инвестиции			доходы					E,%
	1 - й	2- й	3- й	4- й	5- й	6- й	7- й	8- й	
1	50	100	200	50	100	150	350	200	15
	50	200	100	100	200	150	250	150	
2	70	120	150	30	50	180	350	150	20
	50	150	200	50	170	400	260	180	

СР10. Решите следующие задачи:

Задача 2. Определить наиболее эффективный проект из трех проектов разработки ИС, денежные потоки которых приведены в таблице 2. Норма доходности инвестиций составляет 12 % (15, 14).

Таблица 2 - Денежные потоки альтернативных проектов

Вариант	Проект	Денежные потоки по годам, тыс. руб.				
		0	1	2	3	4
1	А	-120	80	60		

	Б	-150	60	100	120	
	В	-100	40	40	40	40
2	А	-100	60	60		
	Б	-120	80	50	60	
	В	-140	100	80	60	40

СР11. Решите следующие задачи:

Задача 3. Выбрать лучший вариант инновационного проекта на основе оценки уровня риска. Варианты различаются размером получаемого дохода, который зависит от состояния экономики (табл. 3).

Таблица 3 - Характеристика доходности инновационных проектов в зависимости от состояния экономики

Показатели	Вариант	Состояние экономики				
		Глубокий спад	Небольшой спад	Средний спад	Небольшой подъем	Мощный подъем
Вероятность Pi, %	1	10	15	55	10	10
Норма дохода E, %						
I вариант		1	6	12	18	25
II вариант		2	5	14	16	27
Вероятность Pi, %	2	15	20	40	20	5
Норма дохода E, %						
I вариант		-4	3	10	15	22
II вариант		-6	4	13	14	24

СР12. Подготовиться к итоговой презентации IT- проектов (питч-сессия).

Теоретические вопросы к зачету Зач01

1. Общие положения декомпозиции проекта высокотехнологичных проектов
2. Выявление проблемных мест и проведение GAP-анализа
3. Проработка и отображение целей коммерциализации технологии с учетом SMART-критериев
4. Представление экономической сути технологии в контексте моделей черного ящика и цепочки создания ценности
5. Выявление, описание и анализ основных стейкхолдеров проектной инициативы
6. Основные модели экономического представления технико-технологических проектных инициатив
7. Понятие, состав и основные закономерности функционирования экосистемы технико-технологических проектов
8. Этапы жизненного цикла проекта
9. Методы оценки эффективности проекта
10. Особенности проведения PEST-анализа и представление его результатов для наукоемких технологий
11. Специфика анализ пяти сил Портера для целей коммерциализации инновационных технологий
12. Возможности применения 4P-анализа в проектировании коммерциализации инновационной технологии

13. Этапы вывода наукоемких технологий на рынок
14. Основные модели и стратегии трансфера инновационных технологий
15. Содержание моделей product development и customer development для наукоемких технологий
16. Оценка возможных рисков вывода инновационной технологии на рынок
17. Разработка сценарной программы коммерциализации инновационной технологии
18. Разработка финансовой модель коммерциализации инновационной технологии
19. Проектирование финансовых особенностей внедрения и эксплуатации инновационной технологии
20. Оценка окупаемости и экономической эффективности внедрения инновационной технологии

Тестовые задания к зачету Зач01

1. По формам собственности предпринимательство может быть:
   а) индивидуальное
   б) коллективное
   в) государственное

2. По виду или назначению предпринимательство может быть:
   а) муниципальное
   б) коллективное
   в) коммерческое

3. По количеству собственников предпринимательство может быть:
   а) производственное
   б) арендное
   в) индивидуальное

4. Предпринимательская деятельность, согласно Закону РФ от 25.12.90 «О предприятиях и предпринимательской деятельности», это:
   а) индивидуальная самостоятельная деятельность граждан и их объединений, направленная на получение прибыли
   б) деятельность граждан и их объединений, направленная на получение прибыли
   в) индивидуальная самостоятельная деятельность граждан, направленная на получение прибыли

5. Производственное предпринимательство не включает:
   а) инновационное предпринимательство
   б) оказание услуг
   в) товарные биржи

6. Коммерческое предпринимательство включает:
   а) торговое предпринимательство
   б) научно-техническое предпринимательство
   в) фондовые биржи

7. Финансовое предпринимательство не включает:
   а) страховое предпринимательство

б) аудиторское предпринимательство
в) торгово-закупочное предпринимательство

8. К функциям товарных бирж не относится:
а) оказание посреднических услуг по заключению финансовых сделок
б) упорядочение товарной торговли, регулирование товарных операций и разрешение товарных споров
в) сбор и публикация сведений о ценах, состоянии производства и факторов, оказывающих влияние на цены

9. Решение о регистрации или отказе в регистрации предприятия должно быть принято не позднее чем:
а) в месячный срок
б) в 15-ти дневной срок
в) в течение 30 дней

10. Протокол № 1 собрания участников общества не содержит:
а) назначение директора
б) председателя ревизионной комиссии
в) размер уставного капитала

11. Отказ в регистрации предприятия не возможен в случае:
а) нарушения установленного Законом порядка создания предприятия
б) несоответствия учредительных документов требованиям законодательства РФ
в) экономической нецелесообразности производства данного продукта

12. Регистрация индивидуального предпринимателя должна быть произведена не позднее чем_____ с момента подачи заявления.
а) в месячный срок
б) в 15-ти дневной срок
в) в течение 30 дней

13. Юридическое лицо должно обладать в совокупности характерными признаками (отметить лишнее):
а) наличием обособленного имущества
б) способностью отвечать по обязательствам своим имуществом
в) способностью выступать в имущественном обороте от своего имени
г) возможностью предъявлять иски и выступать в качестве ответчика в суде, арбитражном суде
д) способностью выступать в торговом обороте от своего имени

14. На праве учредителей в отношении юридических лиц или их имущества, юридические лица могут быть: (соединить в пары)

1. юридические лица, в отношении которых их участники имеют обязательственные права	1. Государственные, муниципальные, дочерние предприятия
2. юридические лица, в отношении которых их учредители не могут иметь никаких имущественных прав.	2. общественные, религиозные организации, благотворительные и иные фонды
3. юридические лица, в отношении которых их учредители не могут иметь никаких имущественных прав	3. хозяйственные товарищества, производственные кооперативы

15. Соединить в пары:

1. Государственные и му-	1. Объединение граждан на основе членств для совместной производственной

ниципальные предприятия	или иной хозяйственной деятельности, основной на их личном трудовом и ином участии и объединении его членами имущественных паевых взносов
2. ФПГ	2. Предприятие отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом и не несет ответственности по обязательствам собственника
3. Производственные кооперативы	3. коммерческие организации с разделенным на доли учредителей уставным капиталом
4. Хозяйственные товарищества и общества	4. акционерная компания, использовавшая свой капитал для приобретения акций других компаний
5. Холдинг	5. ядром группы общественных предприятий является какая-либо финансовая компания

16. Производственный кооператив может быть добровольно реорганизован в хозяйственное товарищество или общество _____ его членами или ликвидирован
   а) по единогласному решению
   б) простым большинством голосов

17. Минимальное число членов предприятия составляет: (соединить в пары)

1. общество	1. 5 человек
2. кооператив	2. Не ограничено
3. муниципальное унитарное предприятие	3. 1 человек

18. Кто из участников отвечает своим личным имуществом по долгам предприятий:
   а) вкладчики
   б) акционеры
   в) полные товарищи
19. К коммерческой тайне не относится:
   а) планы внедрения новых технологий и видов продукции
   б) уровень складских запасов
   в) фактическое состояние рынков сбыта

ИД-1 (УК-6) Знает приоритеты собственной деятельности и способы ее совершенствования на основе самооценки

Результаты обучения	Контрольные мероприятия
Знает методики самооценки, саморазвития и самоконтроля	СР01
Знает личностные характеристики, способствующие профессиональному развитию	СР01
Знает способы самосовершенствования своей деятельности с учетом своих личностных, деловых, коммуникативных качеств	СР01

ИД-2 (УК-6) Умеет определять приоритеты личностного и профессионального роста и способы совершенствования собственной деятельности на основе самооценки

Результаты обучения	Контрольные мероприятия
Умеет производить самооценку личностных особенностей и профессиональных качеств в соответствии с конкретной ситуацией	СР02
Умеет формулировать цели собственной деятельности и определять пути их достижения с учетом планируемых результатов	СР01
Умеет определять приоритеты личностного и профессионального роста	СР01

ИД-3 (УК-6) Владеет навыками построения профессиональной траектории с учетом изменяющихся требований рынка труда

Результаты обучения	Контрольные мероприятия
Владеет навыками диагностирования личностных и деловых качеств	СР01
Владеет навыками планирования действий по самосовершенствованию	СР02
Владеет приемами целеполагания и планирования профессиональной деятельности	СР03

СР01. Проведите самооценку и оцените результаты степени готовности к осуществлению предпринимательской деятельности (источник: Комитет по труду и занятости населения Санкт-Петербурга. Ссылка: http://ktzn.gov.spb.ru/gosudarstvennye-uslugi/codejstvie-samozanyatosti-bezrabotnyh-grazhdan/sodejstvie-samozanyatosti/samocenka-stepeni-gotovnosti-k-osushestvleniyu-predprinimatelskoj-deya/)

Подготовьте реферат по указанным темам:

1. Самооценка как внутренний регулятор поведения личности
2. Особенности самооценки деловых и личностных качеств лиц, занятых в предпринимательской деятельности
3. Проявление самооценки во взаимоотношениях партнеров по бизнесу
4. Методики анализа мотивационной сферы, личностных качеств, интеллектуальных способностей и потенциала профессиональной деятельности.
5. Диагностика профессиональных качеств предпринимателя на основе самооценки
6. Влияние личностных характеристик предпринимателя на становление и развитие предпринимательских фирм в России

СР02. Изучите материал темы «Формирование и развитие команды». Опишите идеальный состав вашей проектной команды, распределите роли и функции в команде. Укажите, кто и почему получит ту или иную роль или функцию (возьмите в свою гипотетическую команду, например, знакомых вам людей или придумайте, кого вы хотели бы взять в команду).

СР03. Изучите материал темы «Бизнес-идея, бизнес-модель, бизнес-план». Опираясь на вопросы и описания девяти блоков бизнес-модели Остервальдера-Пенье, опишите выбранную вами технологию, бизнес-идею и суть вашего группового проекта, ответив для себя на следующие вопросы:

1. В чем состоит ценностное предложение вашего проекта?

2. Кто является потребителем вашего проекта?

3. Какая работа должна быть сделана для решения ключевых проблем или удовлетворения ключевых потребностей целевых потребителей?

4. Каким образом ваш проект может удовлетворить потребности или решить проблемы потребителя?

5. Какие преимущества получит потребитель, воспользовавшись вашим проектом?

8.2. Критерии и шкалы оценивания

Каждое мероприятие текущего контроля успеваемости оценивается по шкале «зачтено», «не зачтено».

Оценка «зачтено» выставляется обучающемуся при выполнении всех указанных показателей (Таблица 8.1), допускаются несущественные неточности в изложении и оформлении материала

При невыполнении хотя бы одного из показателей выставляется оценка «не зачтено».

Таблица 8.1 – Критерии оценивания мероприятий текущего контроля успеваемости

Наименование, обозначение	Показатель
Тест	правильно решено не менее 50% тестовых заданий
Отчет	даны правильные ответы не менее чем на 50% заданных вопросов
Реферат	тема реферата раскрыта; использованы рекомендуемые источники; соблюдены требования к объему и оформлению реферата

При оценивании результатов обучения по дисциплине в ходе промежуточной аттестации используются следующие критерии и шкалы.

Зачет (Зач01).

Задание состоит из 2 теоретических вопросов и теста.

Время на подготовку: 45 минут.

Оценка «зачтено» выставляется обучающемуся, если он знает программный материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответах на вопросы, правильно применяет теоретические положения при решении практических заданий.

Оценка «не зачтено» выставляется обучающемуся, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки в ответах на вопросы и при выполнении практических заданий.

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

«Тамбовский государственный технический университет»
(ФГБОУ ВО «ТГТУ»)

УТВЕРЖДАЮ

Директор Института экономики и качества жизни

_____ С.П. Спиридонов
«_26_» _____*января*_____ 20_21_ г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.01 Рекламный менеджмент
(шифр и наименование дисциплины в соответствии с утвержденным учебным планом подготовки)

Направление

38.04.06 Торговое дело
(шифр и наименование)

Программа магистратуры

Коммерческая деятельность
(наименование профиля образовательной программы)

Формы обучения: ***очная, заочная***

Кафедра: ***«Коммерция и бизнес-информатика»***
(наименование кафедры)

Составитель:

К.п.н., зав. кафедрой		М.А. Блюм
степень, должность	подпись	инициалы, фамилия

Заведующий кафедрой

	М.А. Блюм
подпись	инициалы, фамилия

Тамбов 2021

1. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ И ЕЕ МЕСТО В СТРУКТУРЕ ОПОП

Цель освоения дисциплины – достижение планируемых результатов обучения (таблица 1.1), соотнесенных с индикаторами достижения компетенций и целью реализации ОПОП.

Дисциплина входит в состав обязательной части образовательной программы.

Таблица 1.1 – Результаты обучения по дисциплине

Код, наименование индикатора	Результаты обучения по дисциплине
УК-6 Способен определять и реализовывать приоритеты собственной деятельности и способы ее совершенствования на основе самооценки	
ИД-1 (УК-6) Знает приоритеты собственной деятельности и способы ее совершенствования на основе самооценки	Знает основы планирования профессиональной траектории с учетом особенностей
	Знает психологические факторы эффективного бизнеса
ИД-2 (УК-6) Умеет определять приоритеты личностного и профессионального роста и способы совершенствования собственной деятельности на основе самооценки	Умеет расставлять приоритеты профессиональной деятельности и способы ее совершенствования на основе самооценки
	Умеет планировать самостоятельную деятельность в решении профессиональных задач
ИД-3 (УК-6) Владеет навыками построения профессиональной траектории с учетом изменяющихся требований рынка труда	Владеет навыками определения целей профессионального роста
	Владеет навыками выявления стимулов для саморазвития

Результаты обучения по дисциплине достигаются в рамках осуществления всех видов контактной и самостоятельной работы обучающихся в соответствии с утвержденным учебным планом.

Индикаторы достижения компетенций считаются сформированными при достижении соответствующих им результатов обучения.

2. ОБЪЁМ ДИСЦИПЛИНЫ

Объем дисциплины составляет 4 зачетные единицы.

Ниже приведено распределение общего объема дисциплины (в академических часах) в соответствии с утвержденным учебным планом.

Виды работ	Форма обучения	
	Очная	Заочная
	2 семестр	1 курс
Контактная работа	**52**	**12**
занятия лекционного типа	16	2
лабораторные занятия		
практические занятия	32	6
курсовое проектирование		
консультации	2	2
промежуточная аттестация	2	2
Самостоятельная работа	**92**	**132**
Всего	**144**	**144**

3. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Введение в курс «Психология бизнеса».

Понятие о психологии бизнеса. Понятийный и терминологический аппарат дисциплины «Психология бизнеса» (глоссарий). Место дисциплины в научном пространстве. Актуальность изучения дисциплины. Цель, задачи, объект и предмет дисциплины. Структура (основные разделы) курса. Психология бизнеса в системе наук. Взаимосвязь психологии бизнеса с макро- и микроэкономикой. Взаимосвязь психологии бизнеса с социальной психологией, психологией управления, психологией труда, инженерной психологией, экономической психологией и т.д. Социокультурный подход к психологическим и коммерческим проблемам.

ПР01. Бизнес как деятельность.

Бизнес в сравнении с другими видами деятельности. Бизнес и спорт. Бизнес и военное дело. Бизнес и наука. Бизнес и администрирование. Бизнес и природа. Бизнес как социокультурный институт. Исторические предпосылки бизнеса. Переломные вехи и революции в истории бизнеса. Появление бизнеса. Роль бизнеса в истории. Границы бизнеса: бизнес, квази-бизнес и he-бизнес. Бизнес как юридически законная деятельность. Бизнес как часть социальной системы.

СР01. Рынок и психология: парадоксы психологии и бизнеса

Тема 2. Этапы предпринимательской деятельности.

Действующие лица бизнеса. Предприниматель. Предприниматель, предприимчивость и дух предпринимательства. Предприниматель: начало деятельности. Путь предпринимателя. Менеджер. Пирамида развития менеджерских навыков. Инвестор. Лидер.

ПР02. Психологические качества человека бизнеса.

Активность – готовность действовать в неопределенности – целеполагание. Активность и мотивация человека бизнеса. Целеполагание и активность в бизнесе. Форма мышления предпринимателя. Маркетинговое мышление. Маркетинговое мышление в бизнес-планах: "case study". "Психология потребителя". Клиент-центрированное мышление. Системное маркетинговое мышление. Отношения элементов «маркетингового треугольника». Товар и его свойства. Отношения «Продавец - Товар». Рыночная среда и треугольник отношений. Маркетинг и качество.

СР02. Качества предпринимателя

Тема 3. Социальная психология бизнеса.

Конкуренция и конкурентность в бизнесе. Конкуренция в бизнесе. "Образцовая конкуренция". Конкуренция и партнерство. Учредительские отношения и отношения управления в бизнесе. Ответственность, доверие, недоверие. Отношения с сотрудниками. управление персоналом. Работа с мотивацией. Вовлечение персонала в управление фирмой (партиципация). Формирование команд.

ПР03. Организационная психология бизнеса.

Организационные формы и человеческие отношения. Модель "закрытой" организации. Модель "случайной" организации. Модель "открытой" организации. Статика и динамика организационных парадигм. Устойчивость организации в бизнесе. Стратегия развития организации. Анализ возможностей рынка. Анализ ресурсов организации. «Будущее» компании: организационные изменения. «Настоящее» компании: маркетинг, производство, финансы, персонал. Жизненный путь организации в бизнесе. Стадия формирования и развития. Стадия стабилизации и стагнации. Стадия кризиса. Этап «механизации». Этап «внутреннего предпринимательства». Этап «управления качеством».

СР03. Управленческие решения

Тема 4. Психологические основы этики бизнеса.

Отношение к деньгам. Предпринимательские проблемы в отношениях к деньгам. Этика бизнеса. Принцип экономической целесообразности. Принцип ситуативности. Этика индивидуальной ответственности в бизнесе.

ПР04. Психотерапевтическое воздействие коммерсанта.

Психотерапевтический подход в сфере коммерции. Психотерапевтическое влияние, направленное на других людей. Психотерапевтическое влияние, направленное на себя. Общие принципы психотерапевтического воздействия коммерсанта. Принцип саморегуляции и опоры на внутренние ресурсы. Принцип тотальной утилизации. Принцип развития или личностного роста. Инстинкты, потребности, мотивация. Инстинкты, потребности, жизненные ценности как фундамент коммерческой деятельности.

СР04. Методика «Предпринимательские способности»

Тема 5. Психотерапевтическая организация диалога.

Диалог: типология вопросов. Речь как инструмент управления поведением. Техника анализа речи: метамодель. Психотерапевтические техники речевого воздействия в коммерции. Психотерапевтичские техники речевого воздействия в коммерции. Гипнотическое направление изучения психологии продаж. Техники повышения внушаемости, используемые в психологии коммерции. Милтон-модель: приемы суггестивной организации речи. Атакующий стиль воздействия коммерсанта.

ПР05. Психологическая экономика: психология продаж

Мотивы потребителя. Риски при покупках. Мотивы покупки. Анализ мотивов потребителей. Психологические особенности отечественного потребителя. Психотехнология суперпродажи «Компас». Создание психологического комфорта покупателю (клиенту). Психологическая ориентация и установление психотипа покупателя (клиента). Психология заключения коммерческой сделки. Этапы сделки. Вступление. Презентация товара. Мотивация. Завершение. Послепродажный период.

СР05. Психология продаж

Тема 6. Возражения покупателя и их обработка

Типология вопросов и логические уровни. Этапы обработки возражения. Приемы обработки возражения. Типовые возражения. Возражения по цене.

ПР06. Продажи по телефону

Использование холодных звонков. Правила и нормы делового общения по телефону. Основные этапы продажи по телефону. Интонационная окраска речи. Работа с голосом.

СР06 Телефонные переговоры

Тема 7. Психология презентации

Магия презентации товара (услуги). Основы подготовки и проведения презентаций. Методика проведения презентаций. Критерии оценки презентаций: увлекательность, содержательность, визуализация (запоминаемость), интерактивность (активация), сбалансированность. Рекомендации по совершенствованию процесса подготовки и проведения презентаций.

ПР07. Типология потребителей и покупателей

Типология потребителей. Типология поведения покупателей. Устойчивые психологические типы. Типы темперамента по Гиппократу-Павлову. Типы конституции по Э. Кречмеру. Психологические типы по к. Юнгу и И. Майерс-Бриггс.

СР07. Целеполагание

Тема 8. Стрессы в деятельности коммерсанта

Общие факторы стресса. Факторы профессионального стресса. Специфические факторы стресса у коммерсанта. Этапы стресса. Последствия стресса. Защита от профессионального стресса, или антистрессовая саморегуляция.

ПР08. Саморегуляция психоэмоционального состояния коммерсанта

Рекомендации, направленные в «психологическое прошлое». Рекомендации, направленные в «психологическое настоящее». Рекомендации, проецирующиеся в будущее время. Саморегуляция и креативность. Саморегуляция и дисциплина мышления.

4. ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, ИНФОРМАЦИОННЫХ РЕСУРСОВ И ТЕХНОЛОГИЙ

4.1. Учебная литература

1. Фокс, Джеффри Рецепты успеха: Уроки бизнеса за обеденным столом / Джеффри Фокс ; перевод М. Иванова. — Москва : Альпина Бизнес Букс, 2019. — 171 c. — ISBN 978-5-9614-0750-1. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/82461.html
2. Мелия М. Бизнес - это психология [Электронный ресурс] : психологические координаты жизни современного делового человека / М. Мелия. — Электрон. текстовые данные. — М. : Альпина Паблишер, 2016. — 376 c. — 978-5-9614-4895-5. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/42681.html
3. Столяренко А.М. Психология менеджмента (2-е издание) [Электронный ресурс] : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Менеджмент организаций», «Управление персоналом» и «Психология» / А.М. Столяренко, Н.Д. Амаглобели. — Электрон. текстовые данные. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2015. — 455 c. — 978-5-238-02136-2. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/52638.html
4. Туркин, С. Как выгодно быть добрым: Сделайте свой бизнес социально ответственным / С. Туркин. — Москва : Альпина Бизнес Букс, 2019. — 381 c. — ISBN 5-9614-0472-2. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/82874.html
5. Трусь А.А. Психология управления [Электронный ресурс] : учебное пособие / А.А. Трусь. — Электрон. текстовые данные. — Минск: Вышэйшая школа, 2014. — 319 c. — 978-985-06-2422-2. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/35535.html
6. Деловые коммуникации [Электронный ресурс] : учебное пособие / М.Г. Круталевич [и др.]. — Электрон. текстовые данные. — Оренбург: Оренбургский государственный университет, ЭБС АСВ, 2015. — 216 c. — 978-5-7410-1378-6. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/61357.html
7. Психология и этика делового общения (5-е издание) [Электронный ресурс] : учебник для студентов вузов / В.Ю. Дорошенко [и др.]. — Электрон. текстовые данные. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2015. — 419 c. — 978-5-238-01050-2. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/52575.html

4.2. Интернет-ресурсы, в том числе современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Университетская информационная система «РОССИЯ» https://uisrussia.msu.ru

Справочно-правовая система «Консультант+» http://www.consultant-urist.ru

Справочно-правовая система «Гарант» http://www.garant.ru

База данных Web of Science https://apps.webofknowledge.com/

База данных Scopus https://www.scopus.com

Портал открытых данных Российской Федерации https://data.gov.ru

База открытых данных Министерства труда и социальной защиты РФ https://rosmintrud.ru/opendata

База данных Научной электронной библиотеки eLIBRARY.RU https://elibrary.ru/

База данных профессиональных стандартов Министерства труда и социальной защиты РФ http://profstandart.rosmintrud.ru/obshchiy-informatsionnyy-blok/natsionalnyy-reestr-professionalnykh-standartov/

Базы данных Министерства экономического развития РФ http://www.economy.gov.ru

База открытых данных Росфинмониторинга http://www.fedsfm.ru/opendata

Электронная база данных «Издательство Лань» https://e.lanbook.com

Электронная библиотечная система «IPRbooks» http://www.iprbookshop.ru

База данных «Электронно-библиотечная система «ЭБС ЮРАЙТ» https://www.biblio-online.ru

База данных электронно-библиотечной системы ТГТУ http://elib.tstu.ru

Федеральная государственная информационная система «Национальная электронная библиотека» https://нэб.рф

Национальный портал онлайн обучения «Открытое образование» https://openedu.ru

Электронная база данных "Polpred.com Обзор СМИ" https://www.polpred.com

Официальный сайт Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии http://protect.gost.ru/

Ресурсы электронной информационно-образовательной среды университета представлены в локальном нормативном акте «Положение об электронной информационно-образовательной среде Тамбовского государственного технического университета».

Электронные образовательные ресурсы, к которым обеспечен доступ обучающихся, в т.ч. приспособленные для использования инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья, приведены на официальном сайте университета в разделе «Университет»-«Сведения об образовательной организации»-«Материально-техническое обеспечение и оснащенность образовательного процесса».

Сведения о лицензионном программном обеспечении, используемом в образовательном процессе, представлены на официальном сайте университета в разделе «Образование»-«Учебная работа»-«Доступное программное обеспечение».

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Главное в преподавании и изучении данной дисциплины необходимо сосредоточить на овладении студентами базовых понятий, позволяющих освоить понимание сущности и многомерности объекта и предмета психологии бизнеса как сферы будущей профессиональной деятельности.

Важным условием успешного освоения дисциплины является создание системы правильной организации труда, позволяющей распределить учебную нагрузку равномерно в соответствии с графиком образовательного процесса. Нужно осуществлять самоконтроль, который является необходимым условием Вашей успешной учебы. Если что-то осталось невыполненным, необходимо изыскать время для завершения этой части работы, не уменьшая объема недельного плана. Все задания к практическим занятиям, а также задания, вынесенные на самостоятельную работу, рекомендуется выполнять непосредственно после соответствующей темы лекционного курса, что способствует лучшему усвоению материала, позволяет своевременно выявить и устранить «пробелы» в знаниях, систематизировать ранее пройденный материал, на его основе приступить к овладению новыми знаниями и навыками.

Система университетского обучения основывается на рациональном сочетании нескольких видов учебных занятий (в первую очередь, лекций и практических занятий), работа на которых обладает определенной спецификой.

Подготовка к лекциям.

Лекция - это основная форма передачи большого объема информации как ориентировочной основы для самостоятельной работы студентов. Лекция имеет цель систематизации основы научных знаний по дисциплине, концентрации внимания студентов на наиболее сложных и узловых проблемах рекламы в бизнесе как теоретико-прикладной дисциплины. Лекция закладывает основы научных знаний, дает студенту возможность усвоить их в обобщенной форме.

Знакомство с дисциплиной происходит уже на первой лекции, где требуется не просто внимание, но и самостоятельное оформление конспекта. При работе с конспектом лекций необходимо учитывать тот фактор, что одни лекции дают ответы на конкретные вопросы темы, другие – лишь выявляют взаимосвязи между явлениями, помогая студенту понять глубинные процессы развития изучаемого предмета как в истории, так и в настоящее время.

Конспектирование лекций – сложный вид вузовской аудиторной работы, предполагающий интенсивную умственную деятельность студента. Конспект является полезным тогда, когда записано самое существенное и сделано это Вами. Не надо стремиться записать дословно всю лекцию. Такое «конспектирование» приносит больше вреда, чем пользы. Целесообразно вначале понять основную мысль, излагаемую лектором, а затем записать ее. Желательно запись осуществлять на одной странице листа или оставляя поля, на которых позднее, при самостоятельной работе с конспектом, можно сделать дополнительные записи, отметить непонятные места.

Конспект лекции лучше подразделять на пункты, соблюдая красную строку. Этому в большой степени будут способствовать вопросы плана лекции, предложенные преподавателям. Следует обращать внимание на акценты, выводы, которые делает лектор, отмечая наиболее важные моменты в лекционном материале замечаниями «важно», «хорошо запомнить» и т.п. Можно делать это и с помощью разноцветных маркеров или ручек, подчеркивая термины и определения.

Целесообразно разработать собственную систему сокращений, аббревиатур и символов. Однако при дальнейшей работе с конспектом символы лучше заменить обычными словами для быстрого зрительного восприятия текста.

Работая над конспектом лекций, Вам всегда необходимо использовать не только учебник, но и ту литературу, которую дополнительно рекомендовал лектор. Именно такая серьезная, кропотливая работа с лекционным материалом позволит глубоко овладеть теоретическим материалом.

Подготовка к практическим занятиям.

В отличие от лекции практические занятия и семинары помогают анализировать, углублять, конкретизировать и расширять эти знания, помогают овладеть ими на более высоком уровне репродукции и трансформации. Эти формы учебного процесса способствуют закреплению умений и навыков самостоятельной работы, полученных в процессе работы над лекцией и являются своеобразной формой контроля за усвоением полученной на лекции учебной информации.

Подготовку к каждому практическому занятию необходимо начать с ознакомления с планом практического занятия, который отражает содержание предложенной темы. Тщательное продумывание и изучение вопросов плана основывается на проработке текущего материала лекции, а затем изучения обязательной и дополнительной литературы, рекомендованной к данной теме. Все новые понятия по изучаемой теме необходимо выучить наизусть и внести в глоссарий, который целесообразно вести с самого начала изучения курса.

Результат такой работы должен проявиться в способности свободно ответить на теоретические вопросы практикума, выступать и участвовать в коллективном обсуждении вопросов изучаемой темы, правильно выполнять практические задания и контрольные работы.

В процессе подготовки к практическим занятиям, необходимо обратить особое внимание на самостоятельное изучение рекомендованной литературы. При всей полноте конспектирования лекции в ней невозможно изложить весь материал из-за лимита аудиторных часов. Поэтому самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной литературой, материалами периодических изданий и Интернета является наиболее эффективным методом получения дополнительных знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала, формирует отношение к конкретной проблеме.

Рекомендации по работе с литературой.

Работу с литературой целесообразно начать с изучения общих работ по теме, а также учебников и учебных пособий. Далее рекомендуется перейти к анализу монографий и статей, рассматривающих отдельные аспекты проблем, изучаемых в рамках курса, а также официальных материалов и неопубликованных документов (научно-исследовательские работы, диссертации), в которых могут содержаться основные вопросы изучаемой проблемы.

Работу с источниками надо начинать с ознакомительного чтения, т.е. просмотреть текст, выделяя его структурные единицы. При ознакомительном чтении закладками отмечаются те страницы, которые требуют более внимательного изучения.

В зависимости от результатов ознакомительного чтения выбирается дальнейший способ работы с источником. Если для разрешения поставленной задачи требуется изучение некоторых фрагментов текста, то используется метод выборочного чтения. Если в книге нет подробного оглавления, следует обратить внимание ученика на предметные и именные указатели.

Избранные фрагменты или весь текст (если он целиком имеет отношение к теме) требуют вдумчивого, неторопливого чтения с «мысленной проработкой» материала. Такое

чтение предполагает выделение: 1) главного в тексте; 2) основных аргументов; 3) выводов. Особое внимание следует обратить на то, вытекает тезис из аргументов или нет.

Необходимо также проанализировать, какие из утверждений автора носят проблематичный, гипотетический характер, и уловить скрытые вопросы.

Наилучший способ научиться выделять главное в тексте, улавливать проблематичный характер утверждений, давать оценку авторской позиции – это сравнительное чтение, в ходе которого Вы знакомитесь с различными мнениями по одному и тому же вопросу, сравниваете весомость и доказательность аргументов сторон и делаете вывод о наибольшей убедительности той или иной позиции.

Если в литературе встречаются разные точки зрения по тому или иному вопросу из-за сложности прошедших событий и правовых явлений, нельзя их отвергать, не разобравшись. При наличии расхождений между авторами необходимо найти рациональное зерно у каждого из них, что позволит глубже усвоить предмет изучения и более критично оценивать изучаемые вопросы. Знакомясь с особыми позициями авторов, нужно определять их схожие суждения, аргументы, выводы, а затем сравнивать их между собой и применять из них ту, которая более убедительна.

Следующим этапом работы с литературными источниками является создание конспектов, фиксирующих основные тезисы и аргументы. Можно делать записи на отдельных листах, которые потом легко систематизировать по отдельным темам изучаемого курса. Другой способ – это ведение тематических тетрадей-конспектов по одной какой-либо теме. Большие специальные работы монографического характера целесообразно конспектировать в отдельных тетрадях. Здесь важно вспомнить, что конспекты пишутся на одной стороне листа, с полями и достаточным для исправления и ремарок межстрочным расстоянием (эти правила соблюдаются для удобства редактирования). Если в конспектах приводятся цитаты, то непременно должно быть дано указание на источник (автор, название, выходные данные, № страницы). Впоследствии эта информации может быть использована при написании текста реферата или другого задания.

Таким образом, при работе с источниками и литературой важно уметь:

– сопоставлять, сравнивать, классифицировать, группировать, систематизировать информацию в соответствии с определенной учебной задачей;

– обобщать полученную информацию, оценивать прослушанное и прочитанное;

– фиксировать основное содержание сообщений; формулировать, устно и письменно, основную идею сообщения; составлять план, формулировать тезисы;

– готовить и презентовать развернутые сообщения типа доклада;

– работать в разных режимах (индивидуально, в паре, в группе), взаимодействуя друг с другом;

– пользоваться реферативными и справочными материалами;

– контролировать свои действия и действия своих товарищей, объективно оценивать свои действия;

– обращаться за помощью, дополнительными разъяснениями к преподавателю, другим студентам;

– пользоваться лингвистической или контекстуальной догадкой, словарями различного характера, различного рода подсказками, опорами в тексте (ключевые слова, структура текста, предваряющая информация и др.);

– использовать при говорении и письме перифраз, синонимичные средства, слова-описания общих понятий, разъяснения, примеры, толкования, «словотворчество»;

– повторять или перефразировать реплику собеседника в подтверждении понимания его высказывания или вопроса;

– обратиться за помощью к собеседнику (уточнить вопрос, переспросить и др.);

– использовать мимику, жесты (вообще и в тех случаях, когда языковых средств не хватает для выражения тех или иных коммуникативных намерений).

Подготовка к промежуточной аттестации.

При подготовке к промежуточной аттестации целесообразно:

– внимательно изучить перечень вопросов и определить, в каких источниках находятся сведения, необходимые для ответа на них;

– внимательно прочитать рекомендованную литературу;

– составить краткие конспекты ответов (планы ответов).

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

По всем видам учебной деятельности в рамках дисциплины используются аудитории, оснащенные необходимым специализированным оборудованием.

Наименование специальных помещений	Оснащенность специальных помещений	Перечень лицензионного программного обеспечения / Реквизиты подтверждающего документа
учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа	Мебель: учебная мебель Технические средства обучения: экран, проектор, компьютер	MS Office, Windows / Корпоративные академические лицензии бессрочные Microsoft Open License №47425744, 48248803, 41251589, 46314939, 44964701, 43925361, 45936776, 47425744, 41875901, 41318363, 60102643
учебные аудитории для проведения занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации	Мебель: учебная мебель Технические средства обучения: экран, проектор, компьютер	

Для самостоятельной работы обучающихся предусмотрены помещения, укомплектованные специализированной мебелью, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

Наименование помещений для самостоятельной работы обучающихся	Оснащенность помещений для самостоятельной работы обучающихся	Перечень лицензионного программного обеспечения / Реквизиты подтверждающего документа
Помещение для самостоятельной работы обучающихся (читальный зал Научной библиотеки)	Мебель: учебная мебель Комплект специализированной мебели: компьютерные столы Оборудование: компьютерная техника с подключением к информационно-коммуникационной сети «Интернет» и доступом в электронную информационно-образовательную среду образовательной организации, веб-камеры, коммуникационное оборудование, обеспечивающее доступ к сети интернет (проводное соединение и беспроводное соединение по технологии Wi-Fi)	Microsoft Windows 7 pro Лицензия №49487340 Microsoft Office2007 Лицензия №49487340
Помещение для самостоятельной работы обучающихся (ауд. 333/А)	Мебель: учебная мебель Комплект специализированной мебели: компьютерные столы Оборудование: компьютерная техника с подключением к информационно-коммуникационной сети «Интернет» и доступом в электронную информационно-образовательную среду образовательной организации, веб-камеры, коммуникационное оборудование, обеспечивающее доступ к сети интернет (проводное соединение и беспроводное соединение по технологии Wi-Fi)	Microsoft Windows XP Лицензия №44964701 Microsoft Office 2007 Лицензия №44964701

7. ТЕКУЩИЙ КОНТРОЛЬ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНАЯ АТТЕСТАЦИЯ

Проверка достижения результатов обучения по дисциплине осуществляется в рамках текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации.

7.1. Текущий контроль успеваемости

Текущий контроль успеваемости включает в себя мероприятия по оцениванию выполнения заданий на практических занятиях, заданий для самостоятельной работы. Мероприятия текущего контроля успеваемости приведены в таблице 7.1.

Таблица 7.1 – Мероприятия текущего контроля успеваемости

Обозначение	Наименование	Форма контроля
СР02	Качества предпринимателя	Практическое задание
СР03	Управленческие решения	Практическое задание
СР04	Методика «Предпринимательские способности»	Практическое задание
СР05	Психология продаж	Практическое задание
СР06	Телефонные переговоры	Практическое задание
СР07	Целеполагание	Практическое задание

7.2. Промежуточная аттестация

Формы промежуточной аттестации по дисциплине приведены в таблице 7.2.

Таблица 7.2 – Формы промежуточной аттестации

Обозначение	Форма отчетности	Очная	Заочная
Экз01	Экзамен	2 семестр	1 курс

8. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

8.1. Оценочные средства

Оценочные средства соотнесены с результатами обучения по дисциплине и индикаторами достижения компетенций.

ИД-1 (УК-6) - Знает приоритеты собственной деятельности и способы ее совершенствования на основе самооценки

Знает основы планирования профессиональной траектории с учетом особенностей	СР02, Экз01
Знает психологические факторы эффективного бизнеса	СР03, Экз01

Практические задания к СР02

Задание 1. «Качества предпринимателя»

1. Выпишите в два столбика по пять своих сильных и слабых сторон (то, что может позволить вам стать предпринимателем, и то, что может помешать сделать это).

Мои сильные стороны	Мои слабые стороны

2. Выберите по одной наиболее важной вашей особенности из каждого столбика (отметив их галочками).

3. Прокомментируйте полученный результат (как я могу компенсировать свои слабые стороны и лучше использовать сильные).

Практические задания к СР03

Упражнение 1. «Управленческие решения»

Задание. Вспомните одно из своих важных решений, принятых в промежутке времени от 1 до 12 месяцев назад (решение может касаться любых вопросов). Проверьте его по всем критериям «хорошего» и «плохого» решения:

1. Эффективность (принятое решение обеспечило преодоление проблемной ситуации).

2. Обоснованность (оно адекватно отражало особенности реальной ситуации).

3. Своевременность (принято вовремя)

4. Реализуемость (его можно было реально выполнять на практике и оно было понятно для исполнителей).

5. Конкретность (включало механизмы реализации во всех подробностях).

6. Сочетание жесткости и гибкости (обеспечивало неуклонное достижение цели, но допускало маневры)

7. Решение было принято на безальтернативной основе.

8. Решение было основано на ошибочном прогнозе развития рынка.

9. Решение, основанное на ошибочно выбранных критериях.

Вопрос: Какое решение было бы оптимальным для той проблемной ситуации с учетом этих критериев?

Задание 2. Обработка возражений

Упражнение выполняется в парах (продавец – покупатель). Продавец предлагает товар. Затем покупатель выдвигает возражения, последовательно проходя весь список, а продавец их парирует. Перечень возражений:

– товар не нужен;
– слишком дорого;
– сейчас нет на это денег;
– не уполномочен покупать;
– уже есть аналогичный товар;
– работаем с другим постоянным поставщиком;
– нужно подумать и посоветоваться.

ИД-2 (УК-6) - Умеет определять приоритеты личностного и профессионального роста и способы совершенствования собственной деятельности на основе самооценки

Умеет расставлять приоритеты профессиональной деятельности и способы ее совершенствования на основе самооценки	СР04
Умеет планировать самостоятельную деятельность в решении профессиональных задач	СР05

Практические задания к СР04

Задание 1. Самостоятельно определите уровень предпринимательских способностей на основе результатов диагностики Вашего уровня мотивации, качеств личности, уровня самооценки по методике «Предпринимательские способности».

Задание 2. «Мои главные стрессоры»

Стрессор	Интенсивность	Контроль над событием	Временной фактор	Частота повторения

Задание

1. В первой колонке коротко обозначьте ваши главные стрессоры – то, что чаще всего беспокоит вас и не дает в полной мере наслаждаться жизнью.

2. Во второй колонке оцените интенсивность каждого из них по 10-балльной шкале (10 баллов – это сверхзначимое событие, например, смерть близкого человека, а 1 балл – это мелочь вроде неисправного крана).

3. В третьей колонке попробуйте определить, какие из стрессогенных факторов доступны вашему контролю. Какие неподконтрольны? Степень вашего воздействия на ситуацию также определите по 10- балльной системе.

4. Четвертая колонка показывает, где находятся ваши стрессы (в будущем, настоящем или прошлом).

5. Пятая – насколько часто они повторяются (раз в год, месяц, неделю, день или чаще). 6. Проанализируйте полученные данные и сделайте вывод.

Практические задания к СР05

Задание 1. «Тайм-менеджмент»

Задание: Какие эмоции (негативные или позитивные) появляются у вас, когда вы слышите слово «время»? Продолжите предложения:

Большую часть своего рабочего времени я трачу на…

Чаще всего мне не хватает времени на…

Больше всего меня отвлекают от главных дел…

Подумайте над своими ответами. Может быть, вы тратите свое вре- мя на одни дела, а на самом деле вам хотелось бы заниматься совсем другим? Может быть, просто имеет смысл перераспределить приоритеты?

Задание 2: «Купи-продай»

Задание 1. Выберите товар из нижеследующего списка. (Почему в ассортименте только «юмористические» товары? Это стимулирует фантазию участников занятий: описание товара можно легко расширить, придумать его дополнительные свойства.)

1. Вагон цемента М-500, обладающего повышенной морозостойкостью (может использоваться в условиях вечной мерзлоты).

2. Цистерна мазута бездымного, который при горении не загрязняет окружающую среду.

3. Партия наручных часов со счетчиком Гейгера.

4. Карманный компьютер с мобильным Интернетом и функцией говорящего переводчика. Производство – Китай. Гарантия – 2 недели. Ремонт осуществляется только фирмой-производителем (г. Шанхай).

5. Водка «Провал памяти» – гарантированное стирание из памяти всего лишнего. 16

6. Духи «Убойная сила» – продолжительность действия 30 минут, радиус поражения 2 м. Особи мужского пола, попавшие в зону поражения, временно теряют рассудок, волю и дар речи.

7. Набор «Предпринимательский». Включает необходимую для каждого успешного предпринимателя деловую литературу: данное издание (которое вы держите в руках в настоящий момент), уникальное «Руководство по даче взяток налоговому инспектору», популярный учебник по рекламе «101 способ обмануть клиента с наибольшей выгодой», строительный справочник «Современная крыша: правильный выбор и эксплуатация». В комплект входит также карманный русско-тюремный разговорник.

8. Набор «Студенческий»: таблетки «Антисон» на 24 часа и таблетки «Суперпамять» (продолжительность действия 48 часов, затем выученное забывается напрочь).

9. Труба от японского крейсера с дипломом почетного гражданина г. Киото. Социальный пакет: раз в 2 года бесплатный проезд в г. Киото (проезд и оформление визы за счет муниципалитета города), а также пожизненная пенсия от японского правительства.

Задание 2. Интерактивное представление товара по следующим вопросам:

1. Составьте краткую характеристику товара.
2. Какие конкурентные преимущества он имеет?
3. Какие потребности потенциального покупателя он призван удовлетворить?
4. Как начать разговор с покупателем об этих потребностях?
5. Составьте сценарий диалога с постепенным сужением вопросов.

Задание 3. Презентация

Составьте текст презентации выбранного товара по плану:

– актуальность, потребность, удовлетворяемая подобными товарами;

– новизна – отличия товара от аналогов (кратко);

– подробно – доказательно о преимуществах товара;
– обобщение – основное о товаре + цена и условия поставки;
– практические предложения по заключению сделки.

ИД-3 (УК-6) - Владеет навыками построения профессиональной траектории с учетом изменяющихся требований рынка труда

Владеет навыками определения целей профессионального роста	СР07
Владеет навыками выявления стимулов для саморазвития	СР06, Экз01

Практические задания к СР07

Упражнение 1. «Целеполагание»

Задание Каждый из участников занятия составляет свою стратегическую цель на ближайшие 3–5 лет. Затем он проверяет ее по всем критерием и вносит необходимые коррективы:

Позитивная формулировка_____
Принципиальная достижимость_____
Конкретность (прописать детали)_____
Возможность сенсорного подтверждения (что увижу, услышу, почувствую)_____
Сроки достижения (достичь к)_____
Цель должна максимально зависеть от нас_____
Приемлемая цена (чем готов пожертвовать)_____
Сохранение социальной экологии_____
Определение необходимых ресурсов (что уже есть и что нужно)_____
Оценка масштаба (на какие этапы разбить путь)_____

Практические задания к СР06

Задание 1. «Телефонные переговоры»

Кратко сформулировать коммерческое предложение по любому из перечисленных видов товара, спланировать возможные варианты телефонного разговора (обсуждение происходит коллективно). Работа в парах продавец – покупатель: разыгрывание телефонных диалогов с предложением покупателю товара. Диалог должен быть кратким (2–3 минуты), задача продавца – заинтересовать покупателя при минимуме сообщаемой информации. Критерий успешности общения со стороны продавца – достижение договоренности о личной встрече с покупателем.

Примеры теоретических вопросов к экзамену Экз01

1. Бизнес в России как социально-значимая сфера деятельности.
2. Российское общество и бизнес – особенности взаимовосприятия.
3. Экономическая социализация.
4. Психологические качества успешного бизнесмена и менеджера.
5. Имидж бизнесмена.
6. Виды публичных выступлений в психологии бизнеса.
7. Подготовка публичного выступления.
8. Психология принятия индивидуальных решений.
9. Психология малых групп в бизнесе.
10. Психология принятия коллективных решений.
11. Интерперсональные коммуникации в бизнесе.
12. Психологические особенности делового общения.
13. Психологическое сопровождение конфликтов.
14. Концепция управления человеческими ресурсами в психологии.

15. Психологическое сопровождение становления профессиональной карьеры сотрудника.
16. Психологическое сопровождение реализации профессиональной карьеры.
17. Психология подбора персонала.
18. Психология работы с подчиненными и стимулирования их активности.
19. Персонал-технологии в психологии бизнеса.
20. Общая характеристика бизнес-процессов.
21. Психологические особенности менеджмента как бизнес-процесса
22. Управление рабочим временем в организации труда менеджера.
23. Принципы планирования рабочего времени и расстановки приоритетов в работе менеджера.
24. Профилактика и преодоление стрессов в работе менеджера.
25. Психологические особенности маркетинга как бизнес-процесса.
26. Сбыт как бизнес-процесс.
27. Технологии продажи в психологии бизнеса.
28. Психология рекламы.
29. Психологические особенности переговоров.
30. Психологические особенности деловых контактов.
31. Психологическая оценка результатов деятельности бизнес-организации.
32. Факторы повышения конкурентоспособности бизнес-структуры.
33. Имидж бизнес-структуры.
34. Психологическая культура и этика в бизнесе.
35. Социально-психологический климат в коллективе

Примеры типовых практических заданий к Экз01

1. Составьте социально-психологический портрет знакомого предпринимателя
2. Проанализируйте социально-психологические особенности предпринимательства в вашем регионе
3. Сформулируйте предложения по оказанию социально-психологических услуг вашему потенциальному клиенту-предпринимателю
4. Перечислите личностные качества, способствующие и препятствующие успеху в бизнесе. Приведите конкретные примеры
5. Перечислите, какие формы мотивации для повышения образовательного уровня работников предприятия можно использовать.
6. Каковы гендерные различия в предпринимательстве? Охарактеризуйте черты женского и мужского предпринимательства
7. Перечислите выдающихся русских предпринимателей, укажите психологические особенности их личности и деятельности

8.2. Критерии и шкалы оценивания

Каждое мероприятие текущего контроля успеваемости оценивается по шкале «зачтено», «не зачтено».

Оценка «зачтено» выставляется обучающемуся при выполнении всех указанных показателей (Таблица 8.1), допускаются несущественные неточности в изложении и оформлении материала

При невыполнении хотя бы одного из показателей выставляется оценка «не зачтено».

Таблица 8.1 – Критерии оценивания мероприятий текущего контроля успеваемости

Наименование, обозначение	Показатель
Лабораторная работа, практическое задание. Творческое задание	лабораторная работа выполнена в полном объеме; по лабораторной работе представлен отчет, содержащий необходимые расчеты, выводы, оформленный в соответствии с установленными требованиями; на защите лабораторной работы даны правильные ответы не менее чем на 50% заданных вопросов
Контрольная работа	правильно решено не менее 50% заданий
Тест	правильно решено не менее 50% тестовых заданий
Опрос	даны правильные ответы не менее чем на 50% заданных вопросов
Доклад	тема доклада раскрыта, сформулированы выводы; соблюдены требования к объему и оформлению доклада (презентации к докладу);
Реферат	тема реферата раскрыта; использованы рекомендуемые источники; соблюдены требования к объему и оформлению реферата

При оценивании результатов обучения по дисциплине в ходе промежуточной аттестации используются следующие критерии и шкалы.

Экзамен (Экз01).

Задание состоит из 2 теоретических вопросов и 2 практических заданий.

Время на подготовку: 60 минут.

Оценка «отлично» выставляется обучающемуся, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, использует в ответе материал рекомендуемой литературы, правильно обосновывает принятое решение, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических заданий.

Оценка «хорошо» выставляется обучающемуся, если он твердо знает программный материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответах на вопросы, правильно применяет теоретические положения при решении практических заданий, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения.

Оценка «удовлетворительно» выставляется обучающемуся, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практических работ.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки в ответах на вопросы, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические задания.

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

«Тамбовский государственный технический университет»
(ФГБОУ ВО «ТГТУ»)

УТВЕРЖДАЮ

Директор Института экономики и качества жизни

_____ С.П. Спиридонов
«_26_» _____*января*_____ 20_21_ г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.03 Инновационные маркетинговые коммуникации
(шифр и наименование дисциплины в соответствии с утвержденным учебным планом подготовки)

Направление

38.04.06 «Торговое дело»
(шифр и наименование)

Программа магистратуры

Коммерческая деятельность
(наименование профиля образовательной программы)

Формы обучения: ***Очная, заочная***

Кафедра: ***Коммерция и бизнес-информатика***
(наименование кафедры)

Составитель:

к.э.н., доцент		Н.В. Дюженкова
степень, должность	подпись	инициалы, фамилия

Заведующий кафедрой

	М.А. Блюм
подпись	инициалы, фамилия

Тамбов 2021

1. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ И ЕЕ МЕСТО В СТРУКТУРЕ ОПОП

Цель освоения дисциплины – достижение планируемых результатов обучения (таблица 1.1), соотнесенных с индикаторами достижения компетенций и целью реализации ОПОП.

Дисциплина входит в состав обязательной части образовательной программы.

Таблица 1.1 – Результаты обучения по дисциплине

Код, наименование индикатора	Результаты обучения по дисциплине
ОПК-2 Способен применять инструментальные методы сбора, обработки и анализа данных, необходимые для стратегического планирования и координации деятельности торговых структур	
ИД-1 (**ОПК-2**) знает теоретические основы сбора, обработки и анализа данных, необходимых для стратегического планирования и координации деятельности торговых структур	знает систему показателей и методы анализа деятельности предприятия
	знает источники информации для анализа деятельности предприятия
ИД-2 (**ОПК-2**) умеет применять методы сбора, обработки и анализа данных, необходимых для стратегического планирования и координации деятельности торговых структур	умеет применять методы анализа для различных направлений деятельности предприятия
	умеет применять различные методы сбора и обработки экономической информации в стратегическом анализе
ИД-3 (**ОПК-2**) владеет методами сбора, обработки и анализа данных, необходимых для стратегического планирования и координации деятельности торговых структур	владеет практическим опытом использования различных методов сбора, обработки и анализа данных

Результаты обучения по дисциплине достигаются в рамках осуществления всех видов контактной и самостоятельной работы обучающихся в соответствии с утвержденным учебным планом.

Индикаторы достижения компетенций считаются сформированными при достижении соответствующих им результатов обучения.

2. ОБЪЁМ ДИСЦИПЛИНЫ

Объем дисциплины составляет 5 зачетных единиц.

Ниже приведено распределение общего объема дисциплины (в академических часах) в соответствии с утвержденным учебным планом.

Виды работ	Форма обучения	
	Очная	Заочная
	1 семестр	1 курс
Контактная работа	**71**	**15**
занятия лекционного типа	32	2
лабораторные занятия		
практические занятия	32	6
курсовое проектирование	2	2
консультации	2	2
промежуточная аттестация	3	3
Самостоятельная работа	**109**	**165**
Всего	**180**	**180**

3. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Понятие, виды, задачи и методы анализа деятельности предприятия (8)

Понятие и виды анализа. Направления стратегического анализа деятельности фирмы анализа. Основные приемы и показатели стратегического анализа деятельности фирмы. Методы факторного анализа. Способы обработки экономической информации в анализе. Методы выявление влияния факторов на результат.

Практические занятия

ПР01-ПР02. Способы обработки экономической информации в анализе

ПР03. Способы обработки экономической информации Контрольная работа

ПР04. Факторный анализ: виды и методики. Способы измерения влияния факторов в факторном анализе

ПР05. Оценка влияния факторов на результат. Контрольная работа

Тема 2. Оценка микро и макросреды предприятия (6)

Характеристика основных составляющих микро и макро среды. Анализ конкуренции на рынке, 5 конкурентных сил портера. Сегментирование потребителей и позиционирование компании. Оценка поставщиков. SWOT-анализ деятельности предприятия. Анализ макросреды, STEP (PEST)-анализ, ETOM-анализ

Практические занятия

ПР06. Конкурентный анализ отрасли. SWOT-анализ

ПР07. STEP - анализ

Самостоятельная работа

СР01 Оценка конкурентной ситуации

СР02 Проведение SWOT - анализа

СР03 Проведение STEP - анализа

Тема 3. Анализ товарооборота (выручки) предприятия. (4)

Анализ динамики и структуры товарооборота. Графический метод в анализе товарооборота. Факторный анализ товарооборота. Оценка выполнения плана (прогноза, поставок) по ассортименту, по качеству и ритмичности

Практические занятия

ПР08-ПР09. Анализ товарооборота (выручки)

Тема 4. Анализ эффективности функционирования предприятия. (4)

Анализ динамики и структуры прибыли. Оценка рентабельности организации. Оценка факторов, влияющих на изменение прибыли и рентабельности предприятия. оценка деловой активности предприятия

Практические занятия

ПР010-ПР11. Анализ прибыли и рентабельности

Самостоятельная работа

СР04 Проведение анализа отчета о прибылях и убытках

СР05 Расчёт показателей рентабельности

Тема 5. Анализ ассортимента. (4)

Основные показатели ассортимента. Анализ структуры ассортимента. ABC- анализ ассортимента. XYZ-анализ ассортимента, совмещение XYZ и ABC анализа. Матрица BKG и другие матричные методы анализа. Анализ совместных покупок, совмещение ана-

лиза совместных покупок и АВС анализа.

Оценка обеспеченности товарооборота товарными запасами. Анализ оборачиваемости запасов

Практические занятия
ПР12. Анализ ассортимента
ПР13. Анализ запасов предприятия

Тема 6. Оценка финансового состояния предприятия. (6)

Понятие о финансовой отчетности предприятия. Оценка ликвидности и платежеспособности. Оценка финансовой устойчивости

Практические занятия
ПР14. Вертикальный и горизонтальный анализ баланса
ПР15-ПР16. Оценка финансовой устойчивости и ликвидности
Самостоятельная работа
СР06 Оценка финансовой устойчивости предприятия
СР07 Оценка ликвидности баланса

Курсовое проектирование

Основная цель выполнения обучающимся курсовой работы – закрепление знаний, полученных обучающимся на лекционных и практических занятиях, получение навыков анализа бизнес-процессов предприятия, навыков анализа функциональных областей деятельности предприятия.

Основная тема курсовой работы - «Анализ коммерческой деятельности предприятия (указывается тип предприятия: розничное торговое/ оптовое / производственное предприятие / предприятие сферы услуг и др.) на рынке (указывается тип рынка)».

Тема курсовой работы обязательно должна раскрываться на примере конкретного предприятия, определенной отрасли, товарной группы или должна отмечать региональные, отраслевые особенности выбранного аспекта коммерческой деятельности.

Таким образом, основная тема курсовой работы одна, но у каждого студента она раскрывается на примере конкретного предприятия, которые отличаются друг от друга, во-первых, типом: розничное торговое, оптовое торговое, производственное предприятие, предприятие сферы услуг и др. и, во-вторых, рынком на котором функционируют: рынок продовольственных или непродовольственных товаров, рынок спортивных, детских и т.п. товаров.

Возможные другие темы курсовой работы:

1. Стратегический анализ деятельности предприятия.
2. Анализ коммерческой деятельности предприятия.
3. Стратегический анализ и его роль в информационной системе организации.
4. Направления и объекты стратегического анализа предприятия.
5. Стратегический анализ внутренней среды компании.
6. Матричные методы стратегического анализа портфеля продуктов/бизнесов.
7. Стратегический анализ конкуренции в отрасли.
8. Стратегический анализ конкурентоспособности компании.
9. Применение методов стратегического анализа при формировании в компании системы сбалансированных показателей.
10. Оценка и анализ внешней среды: SWOT-анализ организации.
11. Стратегический анализ внешней и внутренней среды предприятий в условиях рыночной экономики.
12. Проблемы и перспективы использования стратегического управления предприятием в отечественных условиях.

13. Стратегическое управление в условиях реформенных преобразований.
14. Анализ бизнес-процессов предприятия в сфере животноводства
15. Анализ коммерческой деятельности телекоммуникационного предприятия
16. Оценка веб-представительства розничной торговой сети как инструмента конкурентоспособности предприятия
17. Анализ деятельности предприятия сферы развлекательных услуг
18. Анализ интернет-представительства компании в сфере интернет-маркетинга
19. Анализ информационной среды строительной компании
20. Стратегический анализ коммерческой деятельности проектируемого предприятия на региональном рынке услуг
21. Анализ деятельности интернет бизнеса SEO компании
22. Стратегический анализ деятельности сети розничных торговых предприятий на рынке продовольственных товаров
23. Анализ позиционирования компании на региональном рынке тахографических услуг
24. Стратегический анализ деятельности сети розничных торговых предприятий на рынке компьютерной техники
25. Анализ коммерческой деятельности и эффективности внедрения ИТ в деятельность дорожно-строительной компании
26. Стратегический анализ коммерческой деятельности предприятия общественного питания

Требования к основным разделам курсовой работы:

Во введении показывается актуальность работы, кратко характеризуется проблема, решению которой посвящена КР, определяется цель и конкретные задачи, которые необходимо решить для достижения цели. Объем введения 1.5-2 страницы.

Основная часть КР обычно состоит из 2-4 разделов (глав), каждый из которых делится на 2-4 подраздела (параграфа). Объемы разделов и подразделов выпускной работы должны быть пропорциональны, объем каждого параграфа (подраздела) не должен быть менее 4 страниц.

Наиболее целесообразно деление всего материала основной части на три раздела. Первый – теоретический, остальные два – практические. Теоретический раздел должен включать на основе анализа литературы полное и систематизированное изложение состояния проблемы, которой посвящена выбранная выпускником тема КР. На основе изучения публикаций отечественных и зарубежных авторов излагается сущность исследуемой проблемы, рассматриваются различные подходы к ее решению, а также дается их критическая оценка с позиций студента. Здесь же обосновываются методические приемы и техника выполнения исследования. Исследуются и описываются теоретические основы стратегического анализа в целом и анализа выбранной предметной области.

Практические разделы (второй и третий) основной части КР обычно посвящены практическим аспектам поставленных задач. С использованием методов, изученных в процессе обучения, в них анализируется информация о состоянии коммерческой деятельности объекта исследования, результатах его функционирования, экономической эффективности применяемых на предприятии методах и приемах коммерческой деятельности.

Вторая глава работы посвящена оценке микро и макроокружения предприятия: Во-первых, дается организационно-экономическая характеристика предприятия, анализируется коммерческая деятельность предприятия используя следующие показатели: товарооборот (объем производства/продаж), прибыль, численность работающих, стоимость основных и оборотных средств и т.д. Характеристику предприятия целесообразно дополнять анализом внешней среды. Внешняя среда предприятия делится на внешнюю среду, поддающуюся воздействию фирмы (конкуренты, потребители, поставщики, посредники, кон-

тактные аудитории), и внешнюю среду, не поддающуюся воздействию фирмы (экономические, политические, культурные, демографические, научно-технические и природные факторы), по-другому именуемую макросредой. Оценку макросреды предприятия можно проводить при помощи методики STEP- анализа.

Оценку поставщиков предприятия целесообразно проводить в табличной форме, где по каждому поставщику можно указать вид поставляемого ресурса, торговые марки, долю поставок в общем объеме, время сотрудничества, частоту поставок, условия оплаты, транспортировки и другие характеристики.

Если предприятие работает на рынке конечных потребителей (B2C), то целесообразно охарактеризовать его целевую аудиторию, указывая социально-демографические, географические, психографические и поведенческие характеристики потребителей. К числу наиболее часто используемых при сегментировании социально-демографических характеристик относят: пол, возраст, социальный статус, уровень дохода, профессию, этап жизненного цикла семьи, вероисповедание и др., к числу географических характеристик относят: размер региона (населенного пункта), удаленность от предприятия, климатические характеристики и др., к числу поведенческих характеристик: тип личности, образ жизни, наиболее часто используемые при сегментировани и поведенческие характеристики это – повод для совершения покупки, искомые выгоды, частота покупок, реакция на нововведения и др. Несомненным достоинством КР будет наличие проведенного студентом опроса потребителей, которых позволит выявить и описать основные характеристики целевой аудитории предприяти я .

В случае, если анализируемая фирма работает на рынке предприятий (B2B), количество покупателей у него меньше, чем на рынке покупателей, объем покупок каждым предприятие м значителен, со многими покупателями завязываются тесные партнерские отношения. Характеристику покупателей целесообразно проводить в табличной форме, где по каждому покупателю можно указать вид покупаемого продукта, долю поставок в общем объеме (стремясь провести таким образом ABC-анализ), время сотрудничества, частоту покупок, условия поставки, транспортировки и другие характеристики.

Оценку конкурентной среды предприятия необходимо проводить в виде матрицы, где дана характеристика анализируемого предприятия и его конкурентов по большому числу показателей сравнения. В большинстве случае нельзя ограничиваться только одной таблицей сравнения конкурентов, такую матрицу целесообразно составлять для каждого рынка на котором работает предприяти е , для каждой целевой аудитории, для каждого уровня (масштаба) деятельности предприятия и возможно для наиболее важных для предприятия товарных групп. Такие матрицы позволяют выявить сильные и слабые стороны предприятия, сравнив его с основными конкурентами по большому числу показателей и служат основой для проведения SWOT-анализа.

Третья глава КР должна быть посвящена характеристике маркетинговой деятельности предприятия, которая должна быть оценена с трех сторон:

1. Анализ ассортимента продукции предприятия:
– описание ассортимента, анализ его структуры;
– анализ показателей ассортимента (широта, глубина, обновляемость, устойчивость, гармоничность и т.п.);
– ABC-анализ ассортимента;
– XYZ-анализ ассортимента;
– описание этапов жизненного цикла продукции, реализуемой предприятием;
– описание и анализ процесса формирования ассортимента на предприятии.
2. Оценка ценовой политики предприяти я :
– сравнительный анализ цен анализируемого предприятия и конкурентов;
– анализ структуры цены;
– анализ факторов, влияющих на уровень цен на предприятии;

– характеристика и оценка используемых на предприятии методов ценообразовани я ;

– оценка стратегий ценообразования используемых на предприятии;

3. Анализ организации продаж (сбыта продукции) на предприятии:

– характеристика деятельности одела продаж (сбыта): состав, распределение полномочий, должностные обязанности и т.п.;

– описание информационных и материальных потоков в процессе сбыта продукции;

– оценка эффективности сбытовой политики на предприятии.

4. Оценка политики продвижения на предприятии:

– описание отдельных элементов продвижения, используемых на предприятии (реклама, стимулирование сбыта, связи с общественностью, личные продажи и прямой маркетинг);

– анализ бюджета на продвижение (рекламного бюджета), в том числе анализ структуры выделяемых средств по элементам продвижения, по видам рекламных средств и т.п.;

– оценка факторов, влияющих на структуру комплекса продвижения на данном предприятии;

– характеристика деятельности отдела рекламы (состав, распределение полномочий, должностные обязанности и т.п.);

– оценка эффективности применяемых и рекомендуемых элементов продвижения.

Суммарный объем основной части выпускной квалификационной работы для бакалавров составляет 40 страниц.

В заключении, объем которого составляет 1.5-2 страницы, логически последовательно излагаются основные теоретические и практические выводы и предложения, полученные в ходе проведенного исследования. Результаты исследования должны соотноситься с общей целью и поставленными задачами во введении.

Список использованных источников должен включать, как правило, не менее 10-15 источников. Оформление списка использованных источников должно соответствовать ГОСТ 7.1, ГОСТ 7.82. В тексте работы на все источники должны быть ссылки по ГОСТ Р 7.05.

В приложениях приводится вспомогательный материал: промежуточные математические расчеты, таблицы вспомогательных данных, анкеты, инструкции, типовые договора, иллюстрации и др.

Требования для допуска курсовой работы к защите.

Курсовая работа должна соответствовать выбранной теме, содержать все основные разделы и графический материал в соответствии с заданием, должна быть оформлена в соответствии с СТО ФГБОУ ВО «ТГТУ» 07-2017 «Выпускные квалификационные работы и курсовые проекты (работы). Общие требования».

4. ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, ИНФОРМАЦИОННЫХ РЕСУРСОВ И ТЕХНОЛОГИЙ

4.1. Учебная литература

1. Любушин, Н. П. Экономический анализ : учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» и «Финансы и кредит» / Н. П. Любушин. — 3-е изд. — Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 575 c. — ISBN 978-5-238-01745-7. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/71233.html. — Режим доступа: для авторизир. пользователей

2. Илышева, Н. Н. Анализ финансовой отчетности : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности 080109 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», 080105 «Финансы и кредит» / Н. Н. Илышева, С. И. Крылов. — Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 240 c. — ISBN 978-5-238-01253-7. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/71208.html. — Режим доступа: для авторизир. Пользователей

3. Прыкина, Л. В. Экономический анализ предприятия : учебник / Л. В. Прыкина. — Москва : Дашков и К, 2016. — 256 c. — ISBN 978-5-394-02187-9. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/70608. — Режим доступа: для авториз. пользователей.

4. Литовченко, В. П. Финансовый анализ : учебное пособие / В. П. Литовченко. — 2-е изд. — Москва : Дашков и К, 2018. — 136 c. — ISBN 978-5-394-01703-2. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/119220. — Режим доступа: для авториз. пользователей.

5. Косолапова, М. В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности : учебник / М. В. Косолапова, В. А. Свободин. — Москва : Дашков и К, 2016. — 248 c. — ISBN 978-5-394-00588-6. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/93310. — Режим доступа: для авториз. пользователей.

6. Конкурентный анализ : методические указания для выполнения практических и курсовой работ по дисциплинам «Современный стратегический анализ» и «Стратегический анализ деятельности предприятия» для магистрантов очной и заочной форм обучения по направлениям 080200.68-Менеджмент и 080500.68-Бизнес-Информатика / составители Н. Г. Соколова. — Ижевск : Ассоциация по методологическому обеспечению деловой активности и общественного развития «Митра», 2014. — 31 c. — ISBN 2227-8397. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/54502.html. — Режим доступа: для авторизир. пользователей

7. Александров Д.В. Моделирование и анализ бизнес-процессов [Электронный ресурс] : учебник / Д.В. Александров. — Электрон. текстовые данные. — Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2017. — 226 c. — 978-5-9908055-8-3. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/61086.html

8. Ополченова Е.В. Современный стратегический анализ [Электронный ресурс] : учебное пособие / Е.В. Ополченова. — Электрон. текстовые данные. — М. : Российская международная академия туризма, Университетская книга, 2016. — 112 c. — 978-5-98699-187-0. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/51871.html

9. Башина О.Э. Статистика торгового дела [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Башина О.Э., Ярных Э.А.— Электрон. текстовые данные.— М.: Московский гуманитарный университет, 2015.— 100 c.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/50674.— ЭБС «IPRbooks», по паролю

4.2. Периодическая литература

1. Учет. Анализ. Аудит. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://elibrary.ru/title_about.asp?id=51819
2. Практический маркетинг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://elibrary.ru/title_about.asp?id=8995
3. Маркетинг и маркетинговые исследования. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://elibrary.ru/title_about.asp?id=10303
4. Маркетинг в России и за рубежом. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://elibrary.ru/title_about.asp?id=8819

4.3. Интернет-ресурсы, в том числе современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Университетская информационная система «РОССИЯ» https://uisrussia.msu.ru

Справочно-правовая система «Консультант+» http://www.consultant-urist.ru

Справочно-правовая система «Гарант» http://www.garant.ru

База данных Web of Science https://apps.webofknowledge.com/

База данных Scopus https://www.scopus.com

Портал открытых данных Российской Федерации https://data.gov.ru

База открытых данных Министерства труда и социальной защиты РФ https://rosmintrud.ru/opendata

База данных Научной электронной библиотеки eLIBRARY.RU https://elibrary.ru/

База данных профессиональных стандартов Министерства труда и социальной защиты РФ http://profstandart.rosmintrud.ru/obshchiy-informatsionnyy-blok/natsionalnyy-reestr-professionalnykh-standartov/

Базы данных Министерства экономического развития РФ http://www.economy.gov.ru

База открытых данных Росфинмониторинга http://www.fedsfm.ru/opendata

Электронная база данных «Издательство Лань» https://e.lanbook.com

Электронная библиотечная система «IPRbooks» http://www.iprbookshop.ru

База данных «Электронно-библиотечная система «ЭБС ЮРАЙТ» https://www.biblio-online.ru

База данных электронно-библиотечной системы ТГТУ http://elib.tstu.ru

Федеральная государственная информационная система «Национальная электронная библиотека» https://нэб.рф

Национальный портал онлайн обучения «Открытое образование» https://openedu.ru

Электронная база данных "Polpred.com Обзор СМИ" https://www.polpred.com

Официальный сайт Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии http://protect.gost.ru/

Ресурсы электронной информационно-образовательной среды университета представлены в локальном нормативном акте «Положение об электронной информационно-образовательной среде Тамбовского государственного технического университета».

Электронные образовательные ресурсы, к которым обеспечен доступ обучающихся, в т.ч. приспособленные для использования инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья, приведены на официальном сайте университета в разделе «Университет»-«Сведения об образовательной организации»-«Материально-техническое обеспечение и оснащенность образовательного процесса».

Сведения о лицензионном программном обеспечении, используемом в образовательном процессе, представлены на официальном сайте университета в разделе «Образование»-«Учебная работа»-«Доступное программное обеспечение».

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Подготовка к лекционному занятию включает выполнение всех видов заданий, рекомендованных к каждой лекции, т.е. задания выполняются еще до лекционного занятия по соответствующей теме.

В ходе лекционных занятий необходимо вести конспектирование учебного материала, обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации. Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых делать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

Необходимо задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций. Целесообразно дорабатывать свой конспект лекции, делая в нем соответствующие записи из литературы, рекомендованной преподавателем и предусмотренной учебной программой.

Практические занятия позволяют развивать у обучающихся творческое теоретическое мышление, умение самостоятельно изучать литературу, анализировать практику; учат четко формулировать мысль, вести дискуссию, то есть имеют исключительно важное значение в развитии самостоятельного мышления.

Подготовка к семинарскому занятию включает два этапа. На первом этапе обучающийся планирует свою самостоятельную работу, которая включает: уяснение задания на самостоятельную работу; подбор рекомендованной литературы; составление плана работы, в котором определяются основные пункты предстоящей подготовки. Составление плана дисциплинирует и повышает организованность в работе. Второй этап включает непосредственную подготовку обучающегося к занятию. Начинать надо с изучения рекомендованной литературы. Необходимо помнить, что на лекции обычно рассматривается не весь материал, а только его часть. Остальная его часть восполняется в процессе самостоятельной работы. В связи с этим работа с рекомендованной литературой обязательна. Особое внимание при этом необходимо обратить на содержание основных положений и выводов, объяснение явлений и фактов, уяснение практического приложения рассматриваемых теоретических вопросов. Следует подготовить тезисы для выступлений по всем учебным вопросам, выносимым на семинар, продумать примеры с целью обеспечения тесной связи изучаемой теории с реальной жизнью.

Готовясь к докладу или реферативному сообщению, можно обращаться за методической помощью к преподавателю. Идя на консультацию, необходимо хорошо продумать вопросы, которые требуют разъяснения.

Самостоятельная работа обучающегося является основным средством овладения учебным материалом во время, свободное от обязательных учебных занятий. Самостоятельная работа может выполняться в библиотеке университета, учебных кабинетах, компьютерных классах, а также в домашних условиях. Содержание самостоятельной работы определяется рабочей программой дисциплины, методическими материалами, заданиями и указаниями преподавателя.

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

По всем видам учебной деятельности в рамках дисциплины используются аудитории, кабинеты, оснащенные необходимым специализированным оборудованием.

Наименование специальных помещений	Оснащенность специальных помещений	Перечень лицензионного программного обеспечения / Реквизиты подтверждающего документа
учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа	Мебель: учебная мебель Технические средства обучения: экран, проектор, компьютер	MS Office, Windows / Корпоративные академические лицензии бессрочные Microsoft Open License №47425744, 48248803, 41251589, 46314939, 44964701, 43925361, 45936776, 47425744, 41875901, 41318363, 60102643
учебные аудитории для проведения занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации	Мебель: учебная мебель Технические средства обучения: экран, проектор, компьютер	
учебные аудитории для выполнения курсовых работ	Мебель: учебная мебель Технические средства обучения: экран, проектор, компьютер	

Для самостоятельной работы обучающихся предусмотрены помещения, укомплектованные специализированной мебелью, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

Наименование помещений для самостоятельной работы обучающихся	Оснащенность помещений для самостоятельной работы обучающихся	Перечень лицензионного программного обеспечения / Реквизиты подтверждающего документа
Помещение для самостоятельной работы обучающихся (читальный зал Научной библиотеки)	Мебель: учебная мебель Комплект специализированной мебели: компьютерные столы Оборудование: компьютерная техника с подключением к информационно-коммуникационной сети «Интернет» и доступом в электронную информационно-образовательную среду образовательной организации, веб-камеры, коммуникационное оборудование, обеспечивающее доступ к сети интернет (проводное соединение и беспроводное соединение по технологии Wi-Fi)	Microsoft Windows 7 pro Лицензия №49487340 Microsoft Office2007 Лицензия №49487340
Помещение для самостоятельной работы обучающихся (ауд. 333/А)	Мебель: учебная мебель Комплект специализированной мебели: компьютерные столы Оборудование: компьютерная техника с подключением к информационно-коммуникационной сети «Интернет» и доступом в электронную информационно-образовательную среду образовательной организации, веб-камеры, коммуникационное оборудование, обеспечивающее доступ к сети интернет (проводное соединение и беспроводное соединение по технологии Wi-Fi)	Microsoft Windows XP Лицензия №44964701 Microsoft Office 2007 Лицензия №44964701

7. ТЕКУЩИЙ КОНТРОЛЬ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНАЯ АТТЕСТАЦИЯ

Проверка достижения результатов обучения по дисциплине осуществляется в рамках текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации.

7.1. Текущий контроль успеваемости

Текущий контроль успеваемости включает в себя мероприятия по оцениванию выполнения заданий на практических занятиях, заданий для самостоятельной работы. Мероприятия текущего контроля успеваемости приведены в таблице 7.1.

Таблица 7.1 – Мероприятия текущего контроля успеваемости

Обозначение	Наименование	Форма контроля
ПР03	Способы обработки экономической информации Контрольная работа	контр. работа
ПР05	Оценка влияния факторов на результат Контрольная работа	контр. работа
СР01	Оценка конкурентной ситуации	контр. работа
СР02	Проведение SWOT - анализа	контр. работа
СР03	Проведение STEP - анализа	контр. работа
СР04	Проведение анализа отчета о прибылях и убытках	контр. работа
СР05	Расчет показателей рентабельности	контр. работа
СР06	Оценка финансовой устойчивости предприятия	контр. работа
СР07	Оценка ликвидность баланса	контр. работа

7.2. Промежуточная аттестация

Формы промежуточной аттестации по дисциплине приведены в таблице 7.2.

Таблица 7.2 – Формы промежуточной аттестации

Обозначение	Форма отчетности	Очная	Заочная
Экз01	Экзамен	1 семестр	1 курс
КП01	Защита КП	1 семестр	1 курс

8. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

8.1. Оценочные средства

Оценочные средства соотнесены с результатами обучения по дисциплине и индикаторами достижения компетенций.

ИД-1 (**ОПК-2**) знает теоретические основы сбора, обработки и анализа данных, необходимых для стратегического планирования и координации деятельности торговых структур

Результаты обучения	Контрольные мероприятия
знает систему показателей и методы анализа деятельности предприятия	Экз01
знает источники информации для анализа деятельности предприятия	Экз01

Теоретические вопросы к экзамену Экз01

1. Направления стратегического анализа деятельности фирмы анализа
2. Основные приемы и показатели стратегического анализа деятельности фирмы
3. Методы факторного анализа
4. Источники информации для анализа деятельности предприятия
5. Методы, используемые в процессе анализа
6. Анализ конкуренции на рынке, 5 конкурентных сил портера
7. Сегментирование потребителей и позиционирование компании
8. Методы оценки выполнения договорных обязательств поставщиками
9. Методика SWOT-анализа деятельности предприятия
10. Методы анализа макросреды
11. Способы анализа динамики и структуры товарооборота
12. Графический метод в анализе товарооборота
13. Методы факторного анализа товарооборота
14. Источники информации для анализа результатов деятельности предприятия
15. Способы анализа динамики и структуры прибыли
16. Оценка рентабельности организации
17. Оценка факторов, влияющих на изменение прибыли и рентабельности предприятия
18. Оценка деловой активности предприятия
19. Основные показатели ассортимента
20. Анализ структуры ассортимента
21. ABC- анализ ассортимента
22. XYZ-анализ ассортимента, совмещение XYZ и ABC анализа
23. Матрица BKG
24. Оценка обеспеченности товарооборота товарными запасами
25. Источники информации для оценки финансового состояния
26. Анализ оборачиваемости запасов
27. Оценка ликвидности и платежеспособности
28. Оценка ликвидности баланса
29. Основные показатели ликвидности и платежеспособности
30. Оценка финансовой устойчивости

ИД-2 (**ОПК-2**) умеет применять методы сбора, обработки и анализа данных, необходимых для стратегического планирования и координации деятельности торговых структур

Результаты обучения	Контрольные мероприятия
умеет применять методы анализа для различных направлений деятельности предприятия	Экз01
умеет применять различные методы сбора и обработки экономической	ПР03, ПР05

Результаты обучения	Контрольные мероприятия
информации в стратегическом анализе	

Задания к контрольной работе ПР03 (примеры)

Известно, что выпуск продукции в натуральном выражении снизился по сравнению с прошлым годом на 8%, при этом объем стоимостном выражении составил110,4%. Определить динамику изменения цен на продукцию.

Товарооборот (в фактических ценах) возрос в отчетном периоде по сравнению с базисным на 25%, а цены на реализованные товары – на 35%. Определить индекс физического объема товарооборота, т.е. на как изменился товарооборот магазина без учета изменения цен.

Какие показатели следует сравнивать для оценки степени выполнения плана, соблюдая условия сопоставимости показателей:

Объем реализации продукции по плану – 5200 руб.

Объем реализации продукции по отчету:

- в действующих ценах – 5400 руб.
- в плановых ценах – 5300 руб.

Сделать выводы.

На основании следующих данных определить уровень материалоемкости продукции. Рассчитать все возможные показатели сравнения. Сделать выводы.

Показатель	Предыдущий год	Отчетный год	
		По плану	фактически
1. Товарная продукция, т.руб.	50	53,2	54
2. Материальные затраты, т.руб.	40	38	39

На основе данных о распределении рабочих предприятия по размеру месячной заработной платы определить среднюю заработную плату по предприятию (руб.).

до300	300-330	330-360	360-390	390-420	420-450	свыше 450
5%	10%	23%	30%	18%	9%	5%

Имеются следующие данные о продажи мяса и мясных продуктов в магазинах города за два месяца:

Наименование мясных продуктов	Продано в январе		Продано в марте	
	Средняя цена за 1 кг, руб.	Выручка от реализации, т.руб.	Средняя цена за 1 кг, руб.	Количество, т.
Говядина	23	990	23,4	44
Свинина	24	600	23,5	24
Баранина	23,5	340	25	16

Вычислить среднюю цену реализации данной продукции за январь и март месяцы. Определить изменение средней цены в абсолютных и относительных величинах.

Задания к контрольной работе ПР05 (примеры)

показатели	прошлый период	отчетный период
выручка предприятия, у.д.е.	16000	20000
средняя стоимость основных фондов, у.д.е.	10000	10500
средние остатки товарных запасов, у.д.е.	4000	2000
сренесписочная численность работающих, чел	50	40
прибыль от реализации, у.д.е.	4000	4500

Согласно своем у варианту рассчитать значение показателя в отчетном и прошлом периоде, определить его изменение и оценить влияние факторов

Показатели по вариантам:

1. фондоотдача
2. водоёмкость
3. оборачиваемость запасов
4. производительность труда
5. фондовооруженность труда
6. рентабельность реализованной продукции

Практические задания к экзамену Экз01 (примеры)

1 Оценить влияние факторов макросреды на деятельности предприятия
2 Провести SWOT-анализ
3 Провести STEP-анализ
4 По данным отчета о прибылях и убытках провести анализ прибыли
5 По данным баланса провести анализ финансовой устойчивости
6 По данным баланса провести анализ ликвидности
7 Определить процент выполнения плана по ассортименту выпущенной продукции несколькими способами.

Наименование изделий	План	Факт	Процент выполнения плана
A	1000	1050	105
B	200	202	101
C	900	918	102
D	2000	1960	98
E	300	330	110
F	1000	1020	102
G	1500	1500	100
H	1500	1560	104
I	600	594	99

8 Определить фонд рабочего времени (в часах) и определить влияние на его изменение отклонения от плана следующих показателей: средней продолжительности рабочего дня, численности рабочих и среднего числа дней, отработанных одним рабочим за год.

Показатель	План	Отчет
1. Средняя продолжительность рабочего дня, час.	8,00	7,85
2. Численность рабочих, чел	40	45
3. Число дней, отработанных одним рабочим за год	230	210

9 В отчетном периоде предприятием произведено 230т.р. продукции, а в базисном – 190 т.р. Средняя за период стоимость основных фондов в базисном и отчетном периодах соответственно: 350 и 385 т.р. Рассчитать показатели эффективности использования основных фондов и их динамики. Определить изменение объема производства продукции в целом, а также разложить его по факторам.

10 Определить влияние на объем товарной продукции отклонений от плана следующих показателей: среднесписочного числа рабочих; среднего числа выходов на работу одним рабочим и среднедневной выработки.

Показатели	План	Факт
1. Среднесписочное число рабочих, чел	1000	990
2. Среднее число дней отработанных одним рабочим	236	233
3. Товарная продукция, т.руб.	5664	5997

11 Рассчитать влияние на отклонение от плана фактического уровня рентабельности основной деятельности следующих факторов: Изменение фондоотдачи производственных фондов и изменение норм прибыли (рентабельности) в реализованной продукции.

Исходные данные	План	Отчет
Рентабельность основной деятельности.	0,150	0,154

Прибыль от реализации товарной продукции, т.руб.	6535	6745
Средняя стоимость всех производственных фондов, т.руб.	43609	43871
Объем реализованной товарной продукции в оптовых ценах предприятия, т.руб.	33000	33200

ИД-3 (**ОПК-2**) владеет методами сбора, обработки и анализа данных, необходимых для стратегического планирования и координации деятельности торговых структур

Результаты обучения	Контрольные мероприятия
владеет практическим опытом использования различных методов сбора, обработки и анализа данных	СР01, СР02, СР03, СР04, СР05, СР06, СР07, КП01

Задание к самостоятельной работе СР01
Оценить конкурентную ситуацию на конкретном рынке
Задание к самостоятельной работе СР02
Провести SWOT – анализ деятельности предприятия
Задание к самостоятельной работе СР03
Провести STEP - анализ
Задание к самостоятельной работе СР04
Провести анализ отчета о прибылях и убытках
Задание к самостоятельной работе СР05
По данным бухгалтерской отчетности рассчитать показатели рентабельности
Задание к самостоятельной работе СР06
По данным бухгалтерского баланса оценить финансовую устойчивость предприятия
Задание к самостоятельной работе СР07
Оценить ликвидность баланса

Вопросы к защите курсовой работы КП01 (примеры)
1. Какие методы анализа вы использовали в своей работе?
2. Какие выводы можно сделать в результате SWOT-анализа
3. Какие сильные и слабые стороны деятельности предприятия вы выделили?
4. Что является угрозой и возможностью для предприятия на рынке?
5. Какие факторы макросреды в больше степени влияют на предприятие?
6. Что показал конкурентный анализ отрасли?
7. Какие направления деятельности предприятия вы анализировали в своей работе?
8. Какие методы вы использовали в процессе анализа?
9. Какие показатели анализа использовали в работе?
10. Что показали результаты анализа?
11. Какие выводы вы сделали в процессе анализа?

8.2. Критерии и шкалы оценивания

8.2.1. Шкалы оценивания

Для контрольных мероприятий устанавливается минимальное и максимальное количество баллов в соответствии с таблицей 8.1.

Контрольное мероприятие считается пройденным успешно при условии набора количества баллов не ниже минимального.

Результат обучения по дисциплине считается достигнутым при успешном прохождении обучающимся всех контрольных мероприятий, относящихся к данному результату обучения.

Таблица 8.1 – Шкалы оценивания контрольных мероприятий

Обоз-	Наименование	Форма контроля	Количество баллов

начение			min	max
ПР03	Способы обработки экономической информации Контрольная работа	ПР03	4	10
ПР05	Оценка влияния факторов на результат Контрольная работа	ПР05	4	10
СР01	Оценка конкурентной ситуации	СР01	2	5
СР02	Проведение SWOT - анализа	СР02	4	10
СР03	Проведение STEP - анализа	СР03	2	5
СР04	Проведение анализа отчета о прибылях и убытках	СР04	2	5
СР05	Расчет показателей рентабельности	СР05	2	5
СР06	Оценка финансовой устойчивости предприятия	СР02	2	5
СР07	Оценка ликвидности баланса	СР03	2	5
Экз01	Экзамен	экзамен	17	40
КП01	Защита КП	защита КП	41	100

8.2.2. Критерии оценивания

При оценивании результатов обучения по дисциплине в ходе текущего контроля успеваемости используются следующие критерии.

Минимальное количество баллов выставляется обучающемуся при выполнении всех указанных показателей (Таблица 8.2), допускаются несущественные неточности в изложении и оформлении материала

Таблица 8.2 – Критерии оценивания мероприятий текущего контроля успеваемости

Наименование, обозначение	Показатели выставления минимального количества баллов
Контрольная работа	правильно решено не менее 50% заданий

При оценивании результатов обучения по дисциплине в ходе промежуточной аттестации используются следующие критерии.

Зачет (Экз01).

Задание состоит из 2 теоретических вопросов и 1 практического задания.

Время на подготовку: 60 минут.

Каждый теоретический вопрос оценивается максимально 10 баллами и практическое задание - 20. Максимальное суммарное количество баллов – 40.

Критерии оценивания ответа на теоретический вопрос

Показатель	Максимальное количество баллов
Знание определений основных понятий, грамотное употребление понятий	2
Полнота раскрытия вопроса	3
Умение раскрыть взаимосвязи между отдельными компонентами (понятиями и моделями, теоремами и их применением, данными и формулами и т.п.)	3
Ответы на дополнительные вопросы	2
Всего	10

Критерии оценивания выполнения практического задания

Показатель	Максимальное количество баллов
Формализация условий задачи	4
Обоснованность выбора метода (модели, алгоритма) решения	6
Правильность проведение расчетов	6
Полнота анализа полученных результатов	4
Всего	20

Итоговая оценка по дисциплине выставляется с учетом результатов текущего контроля (приведенных к норме в 60 баллов) с использованием следующей шкалы.

Оценка	Набрано баллов
«отлично»	81-100
«хорошо»	61-80
«удовлетворительно»	41-60
«неудовлетворительно»	0-40

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

«Тамбовский государственный технический университет»
(ФГБОУ ВО «ТГТУ»)

УТВЕРЖДАЮ

Директор Института экономики и качества жизни

_____ С.П. Спиридонов
«_26_» _____*января*_____ 20_21_ г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.02 Стратегический маркетинг
(шифр и наименование дисциплины в соответствии с утвержденным учебным планом подготовки)

Направление

38.04.06 «Торговое дело»
(шифр и наименование)

Программа магистратуры

Коммерческая деятельность
(наименование профиля образовательной программы)

Формы обучения: ***Очная, заочная***

Кафедра: ***Коммерция и бизнес-информатика***
(наименование кафедры)

Составитель:

к.э.н., доцент		Н.В. Дюженкова
степень, должность	подпись	инициалы, фамилия

Заведующий кафедрой

	М.А. Блюм
подпись	инициалы, фамилия

Тамбов 2021

1. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ И ЕЕ МЕСТО В СТРУКТУРЕ ОПОП

Цель освоения дисциплины – достижение планируемых результатов обучения (таблица 1.1), соотнесенных с индикаторами достижения компетенций и целью реализации ОПОП.

Дисциплина входит в состав обязательной части образовательной программы.

Таблица 1.1 – Результаты обучения по дисциплине

Код, наименование индикатора	Результаты обучения по дисциплине
ОПК-2 Способен применять инструментальные методы сбора, обработки и анализа данных, необходимые для стратегического планирования и координации деятельности торговых структур	
ИД-1 (**ОПК-2**) знает теоретические основы сбора, обработки и анализа данных, необходимых для стратегического планирования и координации деятельности торговых структур	знает систему показателей и методы анализа деятельности предприятия
	знает источники информации для анализа деятельности предприятия
ИД-2 (**ОПК-2**) умеет применять методы сбора, обработки и анализа данных, необходимых для стратегического планирования и координации деятельности торговых структур	умеет применять методы анализа для различных направлений деятельности предприятия
	умеет применять различные методы сбора и обработки экономической информации в стратегическом анализе
ИД-3 (**ОПК-2**) владеет методами сбора, обработки и анализа данных, необходимых для стратегического планирования и координации деятельности торговых структур	владеет практическим опытом использования различных методов сбора, обработки и анализа данных

Результаты обучения по дисциплине достигаются в рамках осуществления всех видов контактной и самостоятельной работы обучающихся в соответствии с утвержденным учебным планом.

Индикаторы достижения компетенций считаются сформированными при достижении соответствующих им результатов обучения.

2. ОБЪЁМ ДИСЦИПЛИНЫ

Объем дисциплины составляет 6 зачетных единиц.

Ниже приведено распределение общего объема дисциплины (в академических часах) в соответствии с утвержденным учебным планом.

Виды работ	Форма обучения	
	Очная	Заочная
	3 семестр	2 курс
Контактная работа	**84**	**14**
занятия лекционного типа	32	2
лабораторные занятия		
практические занятия	48	8
курсовое проектирование	2	
консультации	2	2
промежуточная аттестация	2	2
Самостоятельная работа	**132**	**202**
Всего	**216**	**216**

3. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Понятие, виды, задачи и методы анализа деятельности предприятия (8)

Понятие и виды анализа. Направления стратегического анализа деятельности фирмы анализа. Основные приемы и показатели стратегического анализа деятельности фирмы. Методы факторного анализа. Способы обработки экономической информации в анализе. Методы выявление влияния факторов на результат.

Практические занятия

ПР01-ПР02. Способы обработки экономической информации в анализе

ПР03. Способы обработки экономической информации Контрольная работа

ПР04. Факторный анализ: виды и методики. Способы измерения влияния факторов в факторном анализе

ПР05. Оценка влияния факторов на результат. Контрольная работа

Тема 2. Оценка микро и макросреды предприятия (6)

Характеристика основных составляющих микро и макро среды. Анализ конкуренции на рынке, 5 конкурентных сил портера. Сегментирование потребителей и позиционирование компании. Оценка поставщиков. SWOT-анализ деятельности предприятия. Анализ макросреды, STEP (PEST)-анализ, ETOM-анализ

Практические занятия

ПР06. Конкурентный анализ отрасли. SWOT-анализ

ПР07. STEP - анализ

Самостоятельная работа

СР01 Оценка конкурентной ситуации

СР02 Проведение SWOT - анализа

СР03 Проведение STEP - анализа

Тема 3. Анализ товарооборота (выручки) предприятия. (4)

Анализ динамики и структуры товарооборота. Графический метод в анализе товарооборота. Факторный анализ товарооборота. Оценка выполнения плана (прогноза, поставок) по ассортименту, по качеству и ритмичности

Практические занятия

ПР08-ПР09. Анализ товарооборота (выручки)

Тема 4. Анализ эффективности функционирования предприятия. (4)

Анализ динамики и структуры прибыли. Оценка рентабельности организации. Оценка факторов, влияющих на изменение прибыли и рентабельности предприятия. оценка деловой активности предприятия

Практические занятия

ПР010-ПР11. Анализ прибыли и рентабельности

Самостоятельная работа

СР04 Проведение анализа отчета о прибылях и убытках

СР05 Расчёт показателей рентабельности

Тема 5. Анализ ассортимента. (4)

Основные показатели ассортимента. Анализ структуры ассортимента. ABC- анализ ассортимента. XYZ-анализ ассортимента, совмещение XYZ и ABC анализа. Матрица BKG и другие матричные методы анализа. Анализ совместных покупок, совмещение ана-

лиза совместных покупок и АВС анализа.

Оценка обеспеченности товарооборота товарными запасами. Анализ оборачиваемости запасов

Практические занятия
ПР12. Анализ ассортимента
ПР13. Анализ запасов предприятия

Тема 6. Оценка финансового состояния предприятия. (6)

Понятие о финансовой отчетности предприятия. Оценка ликвидности и платежеспособности. Оценка финансовой устойчивости

Практические занятия
ПР14. Вертикальный и горизонтальный анализ баланса
ПР15-ПР16. Оценка финансовой устойчивости и ликвидности
Самостоятельная работа
СР06 Оценка финансовой устойчивости предприятия
СР07 Оценка ликвидности баланса

Курсовое проектирование

Основная цель выполнения обучающимся курсовой работы – закрепление знаний, полученных обучающимся на лекционных и практических занятиях, получение навыков анализа бизнес-процессов предприятия, навыков анализа функциональных областей деятельности предприятия.

Основная тема курсовой работы - «Анализ коммерческой деятельности предприятия (указывается тип предприятия: розничное торговое/ оптовое / производственное предприятие / предприятие сферы услуг и др.) на рынке (указывается тип рынка)».

Тема курсовой работы обязательно должна раскрываться на примере конкретного предприятия, определенной отрасли, товарной группы или должна отмечать региональные, отраслевые особенности выбранного аспекта коммерческой деятельности.

Таким образом, основная тема курсовой работы одна, но у каждого студента она раскрывается на примере конкретного предприятия, которые отличаются друг от друга, во-первых, типом: розничное торговое, оптовое торговое, производственное предприятие, предприятие сферы услуг и др. и, во-вторых, рынком на котором функционируют: рынок продовольственных или непродовольственных товаров, рынок спортивных, детских и т.п. товаров.

Возможные другие темы курсовой работы:

1. Стратегический анализ деятельности предприятия.
2. Анализ коммерческой деятельности предприятия.
3. Стратегический анализ и его роль в информационной системе организации.
4. Направления и объекты стратегического анализа предприятия.
5. Стратегический анализ внутренней среды компании.
6. Матричные методы стратегического анализа портфеля продуктов/бизнесов.
7. Стратегический анализ конкуренции в отрасли.
8. Стратегический анализ конкурентоспособности компании.
9. Применение методов стратегического анализа при формировании в компании системы сбалансированных показателей.
10. Оценка и анализ внешней среды: SWOT-анализ организации.
11. Стратегический анализ внешней и внутренней среды предприятий в условиях рыночной экономики.
12. Проблемы и перспективы использования стратегического управления предприятием в отечественных условиях.

13. Стратегическое управление в условиях реформенных преобразований.
14. Анализ бизнес-процессов предприятия в сфере животноводства
15. Анализ коммерческой деятельности телекоммуникационного предприятия
16. Оценка веб-представительства розничной торговой сети как инструмента конкурентоспособности предприятия
17. Анализ деятельности предприятия сферы развлекательных услуг
18. Анализ интернет-представительства компании в сфере интернет-маркетинга
19. Анализ информационной среды строительной компании
20. Стратегический анализ коммерческой деятельности проектируемого предприятия на региональном рынке услуг
21. Анализ деятельности интернет бизнеса SEO компании
22. Стратегический анализ деятельности сети розничных торговых предприятий на рынке продовольственных товаров
23. Анализ позиционирования компании на региональном рынке тахографических услуг
24. Стратегический анализ деятельности сети розничных торговых предприятий на рынке компьютерной техники
25. Анализ коммерческой деятельности и эффективности внедрения ИТ в деятельность дорожно-строительной компании
26. Стратегический анализ коммерческой деятельности предприятия общественного питания

Требования к основным разделам курсовой работы:

Во введении показывается актуальность работы, кратко характеризуется проблема, решению которой посвящена КР, определяется цель и конкретные задачи, которые необходимо решить для достижения цели. Объем введения 1.5-2 страницы.

Основная часть КР обычно состоит из 2-4 разделов (глав), каждый из которых делится на 2-4 подраздела (параграфа). Объемы разделов и подразделов выпускной работы должны быть пропорциональны, объем каждого параграфа (подраздела) не должен быть менее 4 страниц.

Наиболее целесообразно деление всего материала основной части на три раздела. Первый – теоретический, остальные два – практические. Теоретический раздел должен включать на основе анализа литературы полное и систематизированное изложение состояния проблемы, которой посвящена выбранная выпускником тема КР. На основе изучения публикаций отечественных и зарубежных авторов излагается сущность исследуемой проблемы, рассматриваются различные подходы к ее решению, а также дается их критическая оценка с позиций студента. Здесь же обосновываются методические приемы и техника выполнения исследования. Исследуются и описываются теоретические основы стратегического анализа в целом и анализа выбранной предметной области.

Практические разделы (второй и третий) основной части КР обычно посвящены практическим аспектам поставленных задач. С использованием методов, изученных в процессе обучения, в них анализируется информация о состоянии коммерческой деятельности объекта исследования, результатах его функционирования, экономической эффективности применяемых на предприятии методах и приемах коммерческой деятельности.

Вторая глава работы посвящена оценке микро и макроокружения предприятия: Во-первых, дается организационно-экономическая характеристика предприятия, анализируется коммерческая деятельность предприятия используя следующие показатели: товарооборот (объем производства/продаж), прибыль, численность работающих, стоимость основных и оборотных средств и т.д. Характеристику предприятия целесообразно дополнять анализом внешней среды. Внешняя среда предприятия делится на внешнюю среду, поддающуюся воздействию фирмы (конкуренты, потребители, поставщики, посредники, кон-

тактные аудитории), и внешнюю среду, не поддающуюся воздействию фирмы (экономические, политические, культурные, демографические, научно-технические и природные факторы), по-другому именуемую макросредой. Оценку макросреды предприятия можно проводить при помощи методики STEP- анализа.

Оценку поставщиков предприятия целесообразно проводить в табличной форме, где по каждому поставщику можно указать вид поставляемого ресурса, торговые марки, долю поставок в общем объеме, время сотрудничества, частоту поставок, условия оплаты, транспортировки и другие характеристики.

Если предприятие работает на рынке конечных потребителей (B2C), то целесообразно охарактеризовать его целевую аудиторию, указывая социально-демографические, географические, психографические и поведенческие характеристики потребителей. К числу наиболее часто используемых при сегментировании социально-демографических характеристик относят: пол, возраст, социальный статус, уровень дохода, профессию, этап жизненного цикла семьи, вероисповедание и др., к числу географических характеристик относят: размер региона (населенного пункта), удаленность от предприятия, климатические характеристики и др., к числу поведенческих характеристик: тип личности, образ жизни, наиболее часто используемые при сегментировани и поведенческие характеристики это – повод для совершения покупки, искомые выгоды, частота покупок, реакция на нововведения и др. Несомненным достоинством КР будет наличие проведенного студентом опроса потребителей, которых позволит выявить и описать основные характеристики целевой аудитории предприяти я .

В случае, если анализируемая фирма работает на рынке предприятий (B2B), количество покупателей у него меньше, чем на рынке покупателей, объем покупок каждым предприятие м значителен, со многими покупателями завязываются тесные партнерские отношения. Характеристику покупателей целесообразно проводить в табличной форме, где по каждому покупателю можно указать вид покупаемого продукта, долю поставок в общем объеме (стремясь провести таким образом ABC-анализ), время сотрудничества, частоту покупок, условия поставки, транспортировки и другие характеристики.

Оценку конкурентной среды предприятия необходимо проводить в виде матрицы, где дана характеристика анализируемого предприятия и его конкурентов по большому числу показателей сравнения. В большинстве случае нельзя ограничиваться только одной таблицей сравнения конкурентов, такую матрицу целесообразно составлять для каждого рынка на котором работает предприяти е , для каждой целевой аудитории, для каждого уровня (масштаба) деятельности предприятия и возможно для наиболее важных для предприятия товарных групп. Такие матрицы позволяют выявить сильные и слабые стороны предприятия, сравнив его с основными конкурентами по большому числу показателей и служат основой для проведения SWOT-анализа.

Третья глава КР должна быть посвящена характеристике маркетинговой деятельности предприятия, которая должна быть оценена с трех сторон:

1. Анализ ассортимента продукции предприятия:
– описание ассортимента, анализ его структуры;
– анализ показателей ассортимента (широта, глубина, обновляемость, устойчивость, гармоничность и т.п.);
– ABC-анализ ассортимента;
– XYZ-анализ ассортимента;
– описание этапов жизненного цикла продукции, реализуемой предприятием;
– описание и анализ процесса формирования ассортимента на предприятии.
2. Оценка ценовой политики предприяти я :
– сравнительный анализ цен анализируемого предприятия и конкурентов;
– анализ структуры цены;
– анализ факторов, влияющих на уровень цен на предприятии;

– характеристика и оценка используемых на предприятии методов ценообразовани я ;

– оценка стратегий ценообразования используемых на предприятии;

3. Анализ организации продаж (сбыта продукции) на предприятии:

– характеристика деятельности одела продаж (сбыта): состав, распределение полномочий, должностные обязанности и т.п.;

– описание информационных и материальных потоков в процессе сбыта продукции;

– оценка эффективности сбытовой политики на предприятии.

4. Оценка политики продвижения на предприятии:

– описание отдельных элементов продвижения, используемых на предприятии (реклама, стимулирование сбыта, связи с общественностью, личные продажи и прямой маркетинг);

– анализ бюджета на продвижение (рекламного бюджета), в том числе анализ структуры выделяемых средств по элементам продвижения, по видам рекламных средств и т.п.;

– оценка факторов, влияющих на структуру комплекса продвижения на данном предприятии;

– характеристика деятельности отдела рекламы (состав, распределение полномочий, должностные обязанности и т.п.);

– оценка эффективности применяемых и рекомендуемых элементов продвижения.

Суммарный объем основной части выпускной квалификационной работы для бакалавров составляет 40 страниц.

В заключении, объем которого составляет 1.5-2 страницы, логически последовательно излагаются основные теоретические и практические выводы и предложения, полученные в ходе проведенного исследования. Результаты исследования должны соотноситься с общей целью и поставленными задачами во введении.

Список использованных источников должен включать, как правило, не менее 10-15 источников. Оформление списка использованных источников должно соответствовать ГОСТ 7.1, ГОСТ 7.82. В тексте работы на все источники должны быть ссылки по ГОСТ Р 7.05.

В приложениях приводится вспомогательный материал: промежуточные математические расчеты, таблицы вспомогательных данных, анкеты, инструкции, типовые договора, иллюстрации и др.

Требования для допуска курсовой работы к защите.

Курсовая работа должна соответствовать выбранной теме, содержать все основные разделы и графический материал в соответствии с заданием, должна быть оформлена в соответствии с СТО ФГБОУ ВО «ТГТУ» 07-2017 «Выпускные квалификационные работы и курсовые проекты (работы). Общие требования».

4. ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, ИНФОРМАЦИОННЫХ РЕСУРСОВ И ТЕХНОЛОГИЙ

4.1. Учебная литература

1. Любушин, Н. П. Экономический анализ : учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» и «Финансы и кредит» / Н. П. Любушин. — 3-е изд. — Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 575 c. — ISBN 978-5-238-01745-7. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/71233.html. — Режим доступа: для авторизир. пользователей

2. Илышева, Н. Н. Анализ финансовой отчетности : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности 080109 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», 080105 «Финансы и кредит» / Н. Н. Илышева, С. И. Крылов. — Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 240 c. — ISBN 978-5-238-01253-7. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/71208.html. — Режим доступа: для авторизир. Пользователей

3. Прыкина, Л. В. Экономический анализ предприятия : учебник / Л. В. Прыкина. — Москва : Дашков и К, 2016. — 256 c. — ISBN 978-5-394-02187-9. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/70608. — Режим доступа: для авториз. пользователей.

4. Литовченко, В. П. Финансовый анализ : учебное пособие / В. П. Литовченко. — 2-е изд. — Москва : Дашков и К, 2018. — 136 c. — ISBN 978-5-394-01703-2. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/119220. — Режим доступа: для авториз. пользователей.

5. Косолапова, М. В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности : учебник / М. В. Косолапова, В. А. Свободин. — Москва : Дашков и К, 2016. — 248 c. — ISBN 978-5-394-00588-6. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/93310. — Режим доступа: для авториз. пользователей.

6. Конкурентный анализ : методические указания для выполнения практических и курсовой работ по дисциплинам «Современный стратегический анализ» и «Стратегический анализ деятельности предприятия» для магистрантов очной и заочной форм обучения по направлениям 080200.68-Менеджмент и 080500.68-Бизнес-Информатика / составители Н. Г. Соколова. — Ижевск : Ассоциация по методологическому обеспечению деловой активности и общественного развития «Митра», 2014. — 31 c. — ISBN 2227-8397. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/54502.html. — Режим доступа: для авторизир. пользователей

7. Александров Д.В. Моделирование и анализ бизнес-процессов [Электронный ресурс] : учебник / Д.В. Александров. — Электрон. текстовые данные. — Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2017. — 226 c. — 978-5-9908055-8-3. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/61086.html

8. Ополченова Е.В. Современный стратегический анализ [Электронный ресурс] : учебное пособие / Е.В. Ополченова. — Электрон. текстовые данные. — М. : Российская международная академия туризма, Университетская книга, 2016. — 112 c. — 978-5-98699-187-0. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/51871.html

9. Башина О.Э. Статистика торгового дела [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Башина О.Э., Ярных Э.А.— Электрон. текстовые данные.— М.: Московский гуманитарный университет, 2015.— 100 c.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/50674.— ЭБС «IPRbooks», по паролю

4.2. Периодическая литература

1. Учет. Анализ. Аудит. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://elibrary.ru/title_about.asp?id=51819
2. Практический маркетинг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://elibrary.ru/title_about.asp?id=8995
3. Маркетинг и маркетинговые исследования. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://elibrary.ru/title_about.asp?id=10303
4. Маркетинг в России и за рубежом. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://elibrary.ru/title_about.asp?id=8819

4.3. Интернет-ресурсы, в том числе современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Университетская информационная система «РОССИЯ» https://uisrussia.msu.ru

Справочно-правовая система «Консультант+» http://www.consultant-urist.ru

Справочно-правовая система «Гарант» http://www.garant.ru

База данных Web of Science https://apps.webofknowledge.com/

База данных Scopus https://www.scopus.com

Портал открытых данных Российской Федерации https://data.gov.ru

База открытых данных Министерства труда и социальной защиты РФ https://rosmintrud.ru/opendata

База данных Научной электронной библиотеки eLIBRARY.RU https://elibrary.ru/

База данных профессиональных стандартов Министерства труда и социальной защиты РФ http://profstandart.rosmintrud.ru/obshchiy-informatsionnyy-blok/natsionalnyy-reestr-professionalnykh-standartov/

Базы данных Министерства экономического развития РФ http://www.economy.gov.ru

База открытых данных Росфинмониторинга http://www.fedsfm.ru/opendata

Электронная база данных «Издательство Лань» https://e.lanbook.com

Электронная библиотечная система «IPRbooks» http://www.iprbookshop.ru

База данных «Электронно-библиотечная система «ЭБС ЮРАЙТ» https://www.biblio-online.ru

База данных электронно-библиотечной системы ТГТУ http://elib.tstu.ru

Федеральная государственная информационная система «Национальная электронная библиотека» https://нэб.рф

Национальный портал онлайн обучения «Открытое образование» https://openedu.ru

Электронная база данных "Polpred.com Обзор СМИ" https://www.polpred.com

Официальный сайт Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии http://protect.gost.ru/

Ресурсы электронной информационно-образовательной среды университета представлены в локальном нормативном акте «Положение об электронной информационно-образовательной среде Тамбовского государственного технического университета».

Электронные образовательные ресурсы, к которым обеспечен доступ обучающихся, в т.ч. приспособленные для использования инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья, приведены на официальном сайте университета в разделе «Университет»-«Сведения об образовательной организации»-«Материально-техническое обеспечение и оснащенность образовательного процесса».

Сведения о лицензионном программном обеспечении, используемом в образовательном процессе, представлены на официальном сайте университета в разделе «Образование»-«Учебная работа»-«Доступное программное обеспечение».

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Подготовка к лекционному занятию включает выполнение всех видов заданий, рекомендованных к каждой лекции, т.е. задания выполняются еще до лекционного занятия по соответствующей теме.

В ходе лекционных занятий необходимо вести конспектирование учебного материала, обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации. Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых делать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

Необходимо задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций. Целесообразно дорабатывать свой конспект лекции, делая в нем соответствующие записи из литературы, рекомендованной преподавателем и предусмотренной учебной программой.

Практические занятия позволяют развивать у обучающихся творческое теоретическое мышление, умение самостоятельно изучать литературу, анализировать практику; учат четко формулировать мысль, вести дискуссию, то есть имеют исключительно важное значение в развитии самостоятельного мышления.

Подготовка к семинарскому занятию включает два этапа. На первом этапе обучающийся планирует свою самостоятельную работу, которая включает: уяснение задания на самостоятельную работу; подбор рекомендованной литературы; составление плана работы, в котором определяются основные пункты предстоящей подготовки. Составление плана дисциплинирует и повышает организованность в работе. Второй этап включает непосредственную подготовку обучающегося к занятию. Начинать надо с изучения рекомендованной литературы. Необходимо помнить, что на лекции обычно рассматривается не весь материал, а только его часть. Остальная его часть восполняется в процессе самостоятельной работы. В связи с этим работа с рекомендованной литературой обязательна. Особое внимание при этом необходимо обратить на содержание основных положений и выводов, объяснение явлений и фактов, уяснение практического приложения рассматриваемых теоретических вопросов. Следует подготовить тезисы для выступлений по всем учебным вопросам, выносимым на семинар, продумать примеры с целью обеспечения тесной связи изучаемой теории с реальной жизнью.

Готовясь к докладу или реферативному сообщению, можно обращаться за методической помощью к преподавателю. Идя на консультацию, необходимо хорошо продумать вопросы, которые требуют разъяснения.

Самостоятельная работа обучающегося является основным средством овладения учебным материалом во время, свободное от обязательных учебных занятий. Самостоятельная работа может выполняться в библиотеке университета, учебных кабинетах, компьютерных классах, а также в домашних условиях. Содержание самостоятельной работы определяется рабочей программой дисциплины, методическими материалами, заданиями и указаниями преподавателя.

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

По всем видам учебной деятельности в рамках дисциплины используются аудитории, кабинеты, оснащенные необходимым специализированным оборудованием.

Наименование специальных помещений	Оснащенность специальных помещений	Перечень лицензионного программного обеспечения / Реквизиты подтверждающего документа
учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа	Мебель: учебная мебель Технические средства обучения: экран, проектор, компьютер	MS Office, Windows / Корпоративные академические лицензии бессрочные Microsoft Open License №47425744, 48248803, 41251589, 46314939, 44964701, 43925361, 45936776, 47425744, 41875901, 41318363, 60102643
учебные аудитории для проведения занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации	Мебель: учебная мебель Технические средства обучения: экран, проектор, компьютер	
учебные аудитории для выполнения курсовых работ	Мебель: учебная мебель Технические средства обучения: экран, проектор, компьютер	

Для самостоятельной работы обучающихся предусмотрены помещения, укомплектованные специализированной мебелью, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

Наименование помещений для самостоятельной работы обучающихся	Оснащенность помещений для самостоятельной работы обучающихся	Перечень лицензионного программного обеспечения / Реквизиты подтверждающего документа
Помещение для самостоятельной работы обучающихся (читальный зал Научной библиотеки)	Мебель: учебная мебель Комплект специализированной мебели: компьютерные столы Оборудование: компьютерная техника с подключением к информационно-коммуникационной сети «Интернет» и доступом в электронную информационно-образовательную среду образовательной организации, веб-камеры, коммуникационное оборудование, обеспечивающее доступ к сети интернет (проводное соединение и беспроводное соединение по технологии Wi-Fi)	Microsoft Windows 7 pro Лицензия №49487340 Microsoft Office2007 Лицензия №49487340
Помещение для самостоятельной работы обучающихся (ауд. 333/А)	Мебель: учебная мебель Комплект специализированной мебели: компьютерные столы Оборудование: компьютерная техника с подключением к информационно-коммуникационной сети «Интернет» и доступом в электронную информационно-образовательную среду образовательной организации, веб-камеры, коммуникационное оборудование, обеспечивающее доступ к сети интернет (проводное соединение и беспроводное соединение по технологии Wi-Fi)	Microsoft Windows XP Лицензия №44964701 Microsoft Office 2007 Лицензия №44964701

7. ТЕКУЩИЙ КОНТРОЛЬ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНАЯ АТТЕСТАЦИЯ

Проверка достижения результатов обучения по дисциплине осуществляется в рамках текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации.

7.1. Текущий контроль успеваемости

Текущий контроль успеваемости включает в себя мероприятия по оцениванию выполнения заданий на практических занятиях, заданий для самостоятельной работы. Мероприятия текущего контроля успеваемости приведены в таблице 7.1.

Таблица 7.1 – Мероприятия текущего контроля успеваемости

Обозначение	Наименование	Форма контроля
ПР03	Способы обработки экономической информации Контрольная работа	контр. работа
ПР05	Оценка влияния факторов на результат Контрольная работа	контр. работа
СР01	Оценка конкурентной ситуации	контр. работа
СР02	Проведение SWOT - анализа	контр. работа
СР03	Проведение STEP - анализа	контр. работа
СР04	Проведение анализа отчета о прибылях и убытках	контр. работа
СР05	Расчет показателей рентабельности	контр. работа
СР06	Оценка финансовой устойчивости предприятия	контр. работа
СР07	Оценка ликвидность баланса	контр. работа

7.2. Промежуточная аттестация

Формы промежуточной аттестации по дисциплине приведены в таблице 7.2.

Таблица 7.2 – Формы промежуточной аттестации

Обозначение	Форма отчетности	Очная	Заочная
Экз01	Экзамен	3 семестр	2 курс

8. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

8.1. Оценочные средства

Оценочные средства соотнесены с результатами обучения по дисциплине и индикаторами достижения компетенций.

ИД-1 (**ОПК-2**) знает теоретические основы сбора, обработки и анализа данных, необходимых для стратегического планирования и координации деятельности торговых структур

Результаты обучения	Контрольные мероприятия
знает систему показателей и методы анализа деятельности предприятия	Экз01
знает источники информации для анализа деятельности предприятия	Экз01

Теоретические вопросы к экзамену Экз01

1. Направления стратегического анализа деятельности фирмы анализа
2. Основные приемы и показатели стратегического анализа деятельности фирмы
3. Методы факторного анализа
4. Источники информации для анализа деятельности предприятия
5. Методы, используемые в процессе анализа
6. Анализ конкуренции на рынке, 5 конкурентных сил портера
7. Сегментирование потребителей и позиционирование компании
8. Методы оценки выполнения договорных обязательств поставщиками
9. Методика SWOT-анализа деятельности предприятия
10. Методы анализа макросреды
11. Способы анализа динамики и структуры товарооборота
12. Графический метод в анализе товарооборота
13. Методы факторного анализа товарооборота
14. Источники информации для анализа результатов деятельности предприятия
15. Способы анализа динамики и структуры прибыли
16. Оценка рентабельности организации
17. Оценка факторов, влияющих на изменение прибыли и рентабельности предприятия
18. Оценка деловой активности предприятия
19. Основные показатели ассортимента
20. Анализ структуры ассортимента
21. ABC- анализ ассортимента
22. XYZ-анализ ассортимента, совмещение XYZ и ABC анализа
23. Матрица BKG
24. Оценка обеспеченности товарооборота товарными запасами
25. Источники информации для оценки финансового состояния
26. Анализ оборачиваемости запасов
27. Оценка ликвидности и платежеспособности
28. Оценка ликвидности баланса
29. Основные показатели ликвидности и платежеспособности
30. Оценка финансовой устойчивости

ИД-2 (**ОПК-2**) умеет применять методы сбора, обработки и анализа данных, необходимых для стратегического планирования и координации деятельности торговых структур

Результаты обучения	Контрольные мероприятия
умеет применять методы анализа для различных направлений деятельности предприятия	Экз01
умеет применять различные методы сбора и обработки экономической	ПР03, ПР05

Результаты обучения	Контрольные мероприятия
информации в стратегическом анализе	

Задания к контрольной работе ПР03 (примеры)

Известно, что выпуск продукции в натуральном выражении снизился по сравнению с прошлым годом на 8%, при этом объем стоимостном выражении составил110,4%. Определить динамику изменения цен на продукцию.

Товарооборот (в фактических ценах) возрос в отчетном периоде по сравнению с базисным на 25%, а цены на реализованные товары – на 35%. Определить индекс физического объема товарооборота, т.е. на как изменился товарооборот магазина без учета изменения цен.

Какие показатели следует сравнивать для оценки степени выполнения плана, соблюдая условия сопоставимости показателей:

Объем реализации продукции по плану – 5200 руб.

Объем реализации продукции по отчету:

- в действующих ценах – 5400 руб.
- в плановых ценах – 5300 руб.

Сделать выводы.

На основании следующих данных определить уровень материалоемкости продукции. Рассчитать все возможные показатели сравнения. Сделать выводы.

Показатель	Предыдущий год	Отчетный год	
		По плану	фактически
1. Товарная продукция, т.руб.	50	53,2	54
2. Материальные затраты, т.руб.	40	38	39

На основе данных о распределении рабочих предприятия по размеру месячной заработной платы определить среднюю заработную плату по предприятию (руб.).

до300	300-330	330-360	360-390	390-420	420-450	свыше 450
5%	10%	23%	30%	18%	9%	5%

Имеются следующие данные о продажи мяса и мясных продуктов в магазинах города за два месяца:

Наименование мясных продуктов	Продано в январе		Продано в марте	
	Средняя цена за 1 кг, руб.	Выручка от реализации, т.руб.	Средняя цена за 1 кг, руб.	Количество, т.
Говядина	23	990	23,4	44
Свинина	24	600	23,5	24
Баранина	23,5	340	25	16

Вычислить среднюю цену реализации данной продукции за январь и март месяцы. Определить изменение средней цены в абсолютных и относительных величинах.

Задания к контрольной работе ПР05 (примеры)

показатели	прошлый период	отчетный период
выручка предприятия, у.д.е.	16000	20000
средняя стоимость основных фондов, у.д.е.	10000	10500
средние остатки товарных запасов, у.д.е.	4000	2000
сренесписочная численность работающих, чел	50	40
прибыль от реализации, у.д.е.	4000	4500

Согласно своем у варианту рассчитать значение показателя в отчетном и прошлом периоде, определить его изменение и оценить влияние факторов

Показатели по вариантам:

1. фондоотдача
2. водоёмкость
3. оборачиваемость запасов
4. производительность труда
5. фондовооруженность труда
6. рентабельность реализованной продукции

Практические задания к экзамену Экз01 (примеры)

1 Оценить влияние факторов макросреды на деятельности предприятия
2 Провести SWOT-анализ
3 Провести STEP-анализ
4 По данным отчета о прибылях и убытках провести анализ прибыли
5 По данным баланса провести анализ финансовой устойчивости
6 По данным баланса провести анализ ликвидности
7 Определить процент выполнения плана по ассортименту выпущенной продукции несколькими способами.

Наименование изделий	План	Факт	Процент выполнения плана
A	1000	1050	105
B	200	202	101
C	900	918	102
D	2000	1960	98
E	300	330	110
F	1000	1020	102
G	1500	1500	100
H	1500	1560	104
I	600	594	99

8 Определить фонд рабочего времени (в часах) и определить влияние на его изменение отклонения от плана следующих показателей: средней продолжительности рабочего дня, численности рабочих и среднего числа дней, отработанных одним рабочим за год.

Показатель	План	Отчет
1. Средняя продолжительность рабочего дня, час.	8,00	7,85
2. Численность рабочих, чел	40	45
3. Число дней, отработанных одним рабочим за год	230	210

9 В отчетном периоде предприятием произведено 230т.р. продукции, а в базисном – 190 т.р. Средняя за период стоимость основных фондов в базисном и отчетном периодах соответственно: 350 и 385 т.р. Рассчитать показатели эффективности использования основных фондов и их динамики. Определить изменение объема производства продукции в целом, а также разложить его по факторам.

10 Определить влияние на объем товарной продукции отклонений от плана следующих показателей: среднесписочного числа рабочих; среднего числа выходов на работу одним рабочим и среднедневной выработки.

Показатели	План	Факт
1. Среднесписочное число рабочих, чел	1000	990
2. Среднее число дней отработанных одним рабочим	236	233
3. Товарная продукция, т.руб.	5664	5997

11 Рассчитать влияние на отклонение от плана фактического уровня рентабельности основной деятельности следующих факторов: Изменение фондоотдачи производственных фондов и изменение норм прибыли (рентабельности) в реализованной продукции.

Исходные данные	План	Отчет
Рентабельность основной деятельности.	0,150	0,154

Прибыль от реализации товарной продукции, т.руб.	6535	6745
Средняя стоимость всех производственных фондов, т.руб.	43609	43871
Объем реализованной товарной продукции в оптовых ценах предприятия, т.руб.	33000	33200

ИД-3 (**ОПК-2**) владеет методами сбора, обработки и анализа данных, необходимых для стратегического планирования и координации деятельности торговых структур

Результаты обучения	Контрольные мероприятия
владеет практическим опытом использования различных методов сбора, обработки и анализа данных	СР01, СР02, СР03, СР04, СР05, СР06, СР07, КП01

Задание к самостоятельной работе СР01
Оценить конкурентную ситуацию на конкретном рынке
Задание к самостоятельной работе СР02
Провести SWOT – анализ деятельности предприятия
Задание к самостоятельной работе СР03
Провести STEP - анализ
Задание к самостоятельной работе СР04
Провести анализ отчета о прибылях и убытках
Задание к самостоятельной работе СР05
По данным бухгалтерской отчетности рассчитать показатели рентабельности
Задание к самостоятельной работе СР06
По данным бухгалтерского баланса оценить финансовую устойчивость предприятия
Задание к самостоятельной работе СР07
Оценить ликвидность баланса

Вопросы к защите курсовой работы КП01 (примеры)
1. Какие методы анализа вы использовали в своей работе?
2. Какие выводы можно сделать в результате SWOT-анализа
3. Какие сильные и слабые стороны деятельности предприятия вы выделили?
4. Что является угрозой и возможностью для предприятия на рынке?
5. Какие факторы макросреды в больше степени влияют на предприятие?
6. Что показал конкурентный анализ отрасли?
7. Какие направления деятельности предприятия вы анализировали в своей работе?
8. Какие методы вы использовали в процессе анализа?
9. Какие показатели анализа использовали в работе?
10. Что показали результаты анализа?
11. Какие выводы вы сделали в процессе анализа?

8.2. Критерии и шкалы оценивания

8.2.1. Шкалы оценивания

Для контрольных мероприятий устанавливается минимальное и максимальное количество баллов в соответствии с таблицей 8.1.

Контрольное мероприятие считается пройденным успешно при условии набора количества баллов не ниже минимального.

Результат обучения по дисциплине считается достигнутым при успешном прохождении обучающимся всех контрольных мероприятий, относящихся к данному результату обучения.

Таблица 8.1 – Шкалы оценивания контрольных мероприятий

Обоз-	Наименование	Форма контроля	Количество баллов

начение			min	max
ПР03	Способы обработки экономической информации Контрольная работа	ПР03	4	10
ПР05	Оценка влияния факторов на результат Контрольная работа	ПР05	4	10
СР01	Оценка конкурентной ситуации	СР01	2	5
СР02	Проведение SWOT - анализа	СР02	4	10
СР03	Проведение STEP - анализа	СР03	2	5
СР04	Проведение анализа отчета о прибылях и убытках	СР04	2	5
СР05	Расчет показателей рентабельности	СР05	2	5
СР06	Оценка финансовой устойчивости предприятия	СР02	2	5
СР07	Оценка ликвидности баланса	СР03	2	5
Экз01	Экзамен	экзамен	17	40
КП01	Защита КП	защита КП	41	100

8.2.2. Критерии оценивания

При оценивании результатов обучения по дисциплине в ходе текущего контроля успеваемости используются следующие критерии.

Минимальное количество баллов выставляется обучающемуся при выполнении всех указанных показателей (Таблица 8.2), допускаются несущественные неточности в изложении и оформлении материала

Таблица 8.2 – Критерии оценивания мероприятий текущего контроля успеваемости

Наименование, обозначение	Показатели выставления минимального количества баллов
Контрольная работа	правильно решено не менее 50% заданий

При оценивании результатов обучения по дисциплине в ходе промежуточной аттестации используются следующие критерии.

Зачет (Экз01).

Задание состоит из 2 теоретических вопросов и 1 практического задания.

Время на подготовку: 60 минут.

Каждый теоретический вопрос оценивается максимально 10 баллами и практическое задание - 20. Максимальное суммарное количество баллов – 40.

Критерии оценивания ответа на теоретический вопрос

Показатель	Максимальное количество баллов
Знание определений основных понятий, грамотное употребление понятий	2
Полнота раскрытия вопроса	3
Умение раскрыть взаимосвязи между отдельными компонентами (понятиями и моделями, теоремами и их применением, данными и формулами и т.п.)	3
Ответы на дополнительные вопросы	2
Всего	10

Критерии оценивания выполнения практического задания

Показатель	Максимальное количество баллов
Формализация условий задачи	4
Обоснованность выбора метода (модели, алгоритма) решения	6
Правильность проведение расчетов	6
Полнота анализа полученных результатов	4
Всего	20

Итоговая оценка по дисциплине выставляется с учетом результатов текущего контроля (приведенных к норме в 60 баллов) с использованием следующей шкалы.

Оценка	Набрано баллов
«отлично»	81-100
«хорошо»	61-80
«удовлетворительно»	41-60
«неудовлетворительно»	0-40

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

«Тамбовский государственный технический университет»
(ФГБОУ ВО «ТГТУ»)

УТВЕРЖДАЮ

Директор Института экономики и качества жизни

_____ С.П. Спиридонов
«*26*» _____*января*_____ 20*21* г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.04 Научный семинар Инновации в экономике, коммерции, управлении и ИКТ
(шифр и наименование дисциплины в соответствии с утвержденным учебным планом подготовки)

Направление

38.04.06 Торговое дело
(шифр и наименование)

Программа магистратуры

Коммерческая деятельность
(наименование профиля образовательной программы)

Формы обучения: ***очная, заочная***

Кафедра: ***«Коммерция и бизнес-информатика»***
(наименование кафедры)

Составитель:

К.э.н., доцент		Д.Л. Хазанова
степень, должность	подпись	инициалы, фамилия

Заведующий кафедрой		М.А. Блюм
	подпись	инициалы, фамилия

Тамбов 2021

1. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ И ЕЕ МЕСТО В СТРУКТУРЕ ОПОП

Цель освоения дисциплины – достижение планируемых результатов обучения (таблица 1.1), соотнесенных с индикаторами достижения компетенций и целью реализации ОПОП.

Дисциплина входит в состав части образовательной программы, формируемой участниками образовательных отношений.

Таблица 1.1 – Результаты обучения по дисциплине

Код, наименование индикатора	Результаты обучения по дисциплине
ПК-1 Способен проводить поиск и анализ инноваций в экономике, управлении и ИКТ	
ИД-1 (ПК-1) Знает методы поиска и анализа инноваций в экономике, управлении и ИКТ	Формулирует сущность, виды, методы инноваций в экономике, коммерции, управлении и ИКТ
ИД-2 (ПК-1) Умеет проводить поиск и анализ инноваций в экономике, управлении и ИКТ	Применяет на практике методы поиска и анализа инноваций в экономике, управлении и ИКТ
ИД-3 (ПК-1) Владеет навыками поиска и анализа инноваций в экономике, управлении и ИКТ	Представляет результаты научных исследования в инновационной деятельности и экономике в виде научных статей, презентаций и выступлений

Результаты обучения по дисциплине достигаются в рамках осуществления всех видов контактной и самостоятельной работы обучающихся в соответствии с утвержденным учебным планом.

Индикаторы достижения компетенций считаются сформированными при достижении соответствующих им результатов обучения.

2. ОБЪЁМ ДИСЦИПЛИНЫ

Объем дисциплины составляет 5 зачетных единиц.

Ниже приведено распределение общего объема дисциплины (в академических часах) в соответствии с утвержденным учебным планом.

Виды работ	Форма обучения	
	Очная	
	Очная	Заочная
	2 семестр	1 курс
Контактная работа	**33**	**7**
занятия лекционного типа	16	2
лабораторные занятия		
практические занятия	16	4
курсовое проектирование		
консультации		
промежуточная аттестация	1	1
Самостоятельная работа	**147**	**173**
Всего	**180**	**180**

3. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Инновации в рыночной экономике

Основные понятия инновационного развития. Введение в теорию инноваций. Модели инновационных процессов. Инновационная среда как важнейшее условие эффективных инноваций. Виды инноваций в экономике, управлении и ИКТ.

ПР01. Управление инновационными проектами.

СР01. Оценка эффективности инноваций

Тема 2. Методологический аппарат научного исследования

Научная терминология, понятийный и методологический аппарат в области научно-исследовательских работ рассматривается в аспекте направления подготовки "Торговое дело". Основные информационные блоки при формулировании цели магистерской диссертации.

ПР02. Объект и предмет исследования

СР02. Схема научного исследования

Тема 3. Теоретическая база, методологические основы и методы исследования

Взаимосвязь понятий методология, метод и методика. Пример описания теоретической и методологической базы магистерской диссертации на тему "Организация перехода к ИТ-аутсорсингу на предприятии". Классификация методов научного исследования. Классификация общенаучных методов исследования. Типовые ошибки, допускаемые студентами при описании теоретической базы, методологических основ и методов исследования.

ПР03. Схема описания теоретической базы исследования.

СР03. Анализ результатов исследований современных авторов по предполагаемой теме магистерской диссертации

Тема 4. Научная новизна и практическая значимость результатов

Схема описания элементов научной новизны. Типовые ошибки, допускаемые студентами при описании элементов научной новизны. Примеры описания элементов научной новизны в магистерских диссертациях.

ПР04. Схема сочетания возможных информационных блоков названия темы

СР04. Выбор темы и планирование исследовательской работы

Тема 5. Методические рекомендации по написанию исследовательских работ

Основные информационные блоки аннотации. Список лексико-синтаксических конструкций, рекомендуемых при изложении основной части магистерской диссертации. Лексико-синтаксические конструкции, рекомендуемые для употребления в заключении.

ПР05. Лексика научных текстов.

ПР06. Процедура защиты магистерских диссертаций.

СР05. Оформление научного доклада

4. ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, ИНФОРМАЦИОННЫХ РЕСУРСОВ И ТЕХНОЛОГИЙ

4.1. Учебная литература

1. Пустынникова, Е. В. Методология научного исследования : учебное пособие / Е. В. Пустынникова. — Саратов : Ай Пи Эр Медиа, 2018. — 126 с. — ISBN 978-5-4486-0185-9. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/71569.html (дата обращения: 09.03.2021). — Режим доступа: для авторизир. пользователей. - DOI: https://doi.org/10.23682/71569
2. Грызина, Н. Ю. Математические методы исследования операций в экономике : учебное пособие / Н. Ю. Грызина, И. Н. Мастяева, О. Н. Семенихина. — Москва : Евразийский открытый институт, 2009. — 196 с. — ISBN 978-5-374-00071-9. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/10773.html (дата обращения: 09.03.2021). — Режим доступа: для авторизир. пользователей
3. Гай, Кавасаки Стартап по Кавасаки: проверенные методы начала любого дела / Кавасаки Гай ; перевод Д. Глебов ; под редакцией В. Потапова. — Москва : Альпина Паблишер, 2019. — 336 с. — ISBN 978-5-9614-5891-6. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/86879.html (дата обращения: 09.03.2021). — Режим доступа: для авторизир. пользователей
4. Савоскина, Е. В. Научные исследования в учебном процессе : учебно-методическое пособие / Е. В. Савоскина, Е. В. Коробейникова. — Самара : Самарский государственный технический университет, ЭБС АСВ, 2018. — 89 с. — ISBN 2227-8397. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/90644.html (дата обращения: 09.03.2021). — Режим доступа: для авторизир. пользователей
5. Современные методы социально-экономического прогнозирования : учебное пособие / С. С. Голубев, В. Д. Секерин, А. Л. Афанасьев, А. Е. Горохова. — Москва : Научный консультант, 2018. — 190 с. — ISBN 978-5-6040573-3-9. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/80799.html (дата обращения: 09.03.2021). — Режим доступа: для авторизир. пользователей
6. Райская, М. В. Стратегические методы в экономике и управленческой деятельности : учебное пособие / М. В. Райская. — Казань : Казанский национальный исследовательский технологический университет, 2018. — 180 с. — ISBN 978-5-7882-2393-3. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/95034.html (дата обращения: 09.03.2021). — Режим доступа: для авторизир. пользователей

4.2. Интернет-ресурсы, в том числе современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Университетская информационная система «РОССИЯ» https://uisrussia.msu.ru
Справочно-правовая система «Консультант+» http://www.consultant-urist.ru
Справочно-правовая система «Гарант» http://www.garant.ru
База данных Web of Science https://apps.webofknowledge.com/
База данных Scopus https://www.scopus.com
Портал открытых данных Российской Федерации https://data.gov.ru
База открытых данных Министерства труда и социальной защиты РФ https://rosmintrud.ru/opendata

База данных Научной электронной библиотеки eLIBRARY.RU https://elibrary.ru/

База данных профессиональных стандартов Министерства труда и социальной защиты РФ http://profstandart.rosmintrud.ru/obshchiy-informatsionnyy-blok/natsionalnyy-reestr-professionalnykh-standartov/

Базы данных Министерства экономического развития РФ http://www.economy.gov.ru

База открытых данных Росфинмониторинга http://www.fedsfm.ru/opendata

Электронная база данных «Издательство Лань» https://e.lanbook.com

Электронная библиотечная система «IPRbooks» http://www.iprbookshop.ru

База данных «Электронно-библиотечная система «ЭБС ЮРАЙТ» https://www.biblio-online.ru

База данных электронно-библиотечной системы ТГТУ http://elib.tstu.ru

Федеральная государственная информационная система «Национальная электронная библиотека» https://нэб.рф

Национальный портал онлайн обучения «Открытое образование» https://openedu.ru

Электронная база данных "Polpred.com Обзор СМИ" https://www.polpred.com

Официальный сайт Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии http://protect.gost.ru/

Ресурсы электронной информационно-образовательной среды университета представлены в локальном нормативном акте «Положение об электронной информационно-образовательной среде Тамбовского государственного технического университета».

Электронные образовательные ресурсы, к которым обеспечен доступ обучающихся, в т.ч. приспособленные для использования инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья, приведены на официальном сайте университета в разделе «Университет»-«Сведения об образовательной организации»-«Материально-техническое обеспечение и оснащенность образовательного процесса».

Сведения о лицензионном программном обеспечении, используемом в образовательном процессе, представлены на официальном сайте университета в разделе «Образование»-«Учебная работа»-«Доступное программное обеспечение».

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина изучается на лекциях, практических и самостоятельных занятиях.

Планирование и организация времени, необходимого для изучения дисциплины.

Важным условием успешного освоения дисциплины является создание Вами системы правильной организации труда, позволяющей распределить учебную нагрузку равномерно в соответствии с графиком образовательного процесса. Большую помощь в этом может оказать составление плана работы на семестр, месяц, неделю, день. Его наличие позволит подчинить свободное время целям учебы, трудиться более успешно и эффективно. С вечера всегда надо распределять работу на завтрашний день. В конце каждого дня целесообразно подвести итог работы: тщательно проверить, все ли выполнено по намеченному плану, не было ли каких-либо отступлений, а если были, по какой причине они произошли. Нужно осуществлять самоконтроль, который является необходимым условием Вашей успешной учебы. Если что-то осталось невыполненным, необходимо изыскать время для завершения этой части работы, не уменьшая объема недельного плана. Все задания к практическим занятиям, а также задания, вынесенные на самостоятельную работу, рекомендуется выполнять непосредственно после соответствующей темы лекционного курса, что способствует лучшему усвоению материала, позволяет своевременно выявить и устранить «пробелы» в знаниях, систематизировать ранее пройденный материал, на его основе приступить к овладению новыми знаниями и навыками.

Система университетского обучения основывается на рациональном сочетании нескольких видов учебных занятий (в первую очередь, лекций и практических занятий), работа на которых обладает определенной спецификой.

Подготовка к лекциям.

Знакомство с дисциплиной происходит уже на первой лекции, где от Вас требуется не просто внимание, но и самостоятельное оформление конспекта. При работе с конспектом лекций необходимо учитывать тот фактор, что одни лекции дают ответы на конкретные вопросы темы, другие – лишь выявляют взаимосвязи между явлениями, помогая студенту понять глубинные процессы развития изучаемого предмета как в истории, так и в настоящее время.

Конспектирование лекций – сложный вид вузовской аудиторной работы, предполагающий интенсивную умственную деятельность студента. Конспект является полезным тогда, когда записано самое существенное и сделано это Вами. Не надо стремиться записать дословно всю лекцию. Такое «конспектирование» приносит больше вреда, чем пользы. Целесообразно вначале понять основную мысль, излагаемую лектором, а затем записать ее. Желательно запись осуществлять на одной странице листа или оставляя поля, на которых позднее, при самостоятельной работе с конспектом, можно сделать дополнительные записи, отметить непонятные места.

Конспект лекции лучше подразделять на пункты, соблюдая красную строку. Этому в большой степени будут способствовать вопросы плана лекции, предложенные преподавателям. Следует обращать внимание на акценты, выводы, которые делает лектор, отмечая наиболее важные моменты в лекционном материале замечаниями «важно», «хорошо запомнить» и т.п. Можно делать это и с помощью разноцветных маркеров или ручек, подчеркивая термины и определения.

Целесообразно разработать собственную систему сокращений, аббревиатур и символов. Однако при дальнейшей работе с конспектом символы лучше заменить обычными словами для быстрого зрительного восприятия текста.

Работая над конспектом лекций, Вам всегда необходимо использовать не только учебник, но и ту литературу, которую дополнительно рекомендовал лектор. Именно такая серьезная, кропотливая работа с лекционным материалом позволит глубоко овладеть теоретическим материалом.

Подготовка к практическим занятиям.

Подготовку к каждому практическому занятию Вы должны начать с ознакомления с планом практического занятия, который отражает содержание предложенной темы. Тщательное продумывание и изучение вопросов плана основывается на проработке текущего материала лекции, а затем изучения обязательной и дополнительной литературы, рекомендованной к данной теме. Все новые понятия по изучаемой теме необходимо выучить наизусть и внести в глоссарий, который целесообразно вести с самого начала изучения курса.

Результат такой работы должен проявиться в Вашей способности свободно ответить на теоретические вопросы практикума, выступать и участвовать в коллективном обсуждении вопросов изучаемой темы, правильно выполнять практические задания и контрольные работы.

В процессе подготовки к практическим занятиям, Вам необходимо обратить особое внимание на самостоятельное изучение рекомендованной литературы. При всей полноте конспектирования лекции в ней невозможно изложить весь материал из-за лимита аудиторных часов. Поэтому самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной литературой, материалами периодических изданий и Интернета является наиболее эффективным методом получения дополнительных знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала, формирует у Вас отношение к конкретной проблеме.

Рекомендации по работе с литературой.

Работу с литературой целесообразно начать с изучения общих работ по теме, а также учебников и учебных пособий. Далее рекомендуется перейти к анализу монографий и статей, рассматривающих отдельные аспекты проблем, изучаемых в рамках курса, а также официальных материалов и неопубликованных документов (научно-исследовательские работы, диссертации), в которых могут содержаться основные вопросы изучаемой проблемы. Работу с источниками надо начинать с ознакомительного чтения, т.е. просмотреть текст, выделяя его структурные единицы. При ознакомительном чтении закладками отмечаются те страницы, которые требуют более внимательного изучения.

В зависимости от результатов ознакомительного чтения выбирается дальнейший способ работы с источником. Если для разрешения поставленной задачи требуется изучение некоторых фрагментов текста, то используется метод выборочного чтения. Если в книге нет подробного оглавления, следует обратить внимание ученика на предметные и именные указатели.Избранные фрагменты или весь текст (если он целиком имеет отношение к теме) требуют вдумчивого, неторопливого чтения с «мысленной проработкой» материала. Такое чтение предполагает выделение: 1) главного в тексте; 2) основных аргументов; 3) выводов. Особое внимание следует обратить на то, вытекает тезис из аргументов или нет.

Необходимо также проанализировать, какие из утверждений автора носят проблематичный, гипотетический характер, и уловить скрытые вопросы.Понятно, что умение таким образом работать с текстом приходит далеко не сразу. Наилучший способ научиться выделять главное в тексте, улавливать проблематичный характер утверждений, давать оценку авторской позиции – это сравнительное чтение, в ходе которого Вы знакомитесь с различными мнениями по одному и тому же вопросу, сравниваете весомость и доказательность аргументов сторон и делаете вывод о наибольшей убедительности той или иной по-

зиции.Если в литературе встречаются разные точки зрения по тому или иному вопросу из-за сложности прошедших событий и правовых явлений, нельзя их отвергать, не разобравшись. При наличии расхождений между авторами необходимо найти рациональное зерно у каждого из них, что позволит глубже усвоить предмет изучения и более критично оценивать изучаемые вопросы. Знакомясь с особыми позициями авторов, нужно определять их схожие суждения, аргументы, выводы, а затем сравнивать их между собой и применять из них ту, которая более убедительна.

Следующим этапом работы с литературными источниками является создание конспектов, фиксирующих основные тезисы и аргументы. Можно делать записи на отдельных листах, которые потом легко систематизировать по отдельным темам изучаемого курса. Другой способ – это ведение тематических тетрадей-конспектов по одной какой-либо теме. Большие специальные работы монографического характера целесообразно конспектировать в отдельных тетрадях. Здесь важно вспомнить, что конспекты пишутся на одной стороне листа, с полями и достаточным для исправления и ремарок межстрочным расстоянием (эти правила соблюдаются для удобства редактирования). Если в конспектах приводятся цитаты, то непременно должно быть дано указание на источник (автор, название, выходные данные, № страницы). Впоследствии эта информации может быть использована при написании текста реферата или другого задания.

Таким образом, при работе с источниками и литературой важно уметь:

−сопоставлять, сравнивать, классифицировать, группировать, систематизировать информацию в соответствии с определенной учебной задачей;

−обобщать полученную информацию, оценивать прослушанное и прочитанное;

−фиксировать основное содержание сообщений; формулировать, устно и письменно, основную идею сообщения; составлять план, формулировать тезисы;

−готовить и презентовать развернутые сообщения типа доклада;

−работать в разных режимах (индивидуально, в паре, в группе), взаимодействуя друг с другом;

−пользоваться реферативными и справочными материалами;

−контролировать свои действия и действия своих товарищей, объективно оценивать свои действия;

−обращаться за помощью, дополнительными разъяснениями к преподавателю, другим студентам;

−пользоваться лингвистической или контекстуальной догадкой, словарями различного характера, различного рода подсказками, опорами в тексте (ключевые слова, структура текста, предваряющая информация и др.);

−использовать при говорении и письме перифраз, синонимичные средства, слова-описания общих понятий, разъяснения, примеры, толкования, «словотворчество»;

−повторять или перефразировать реплику собеседника в подтверждении понимания его высказывания или вопроса;

−обратиться за помощью к собеседнику (уточнить вопрос, переспросить и др.);

−использовать мимику, жесты (вообще и в тех случаях, когда языковых средств не хватает для выражения тех или иных коммуникативных намерений).

Подготовка к промежуточной аттестации.

При подготовке к промежуточной аттестации целесообразно:

- внимательно изучить перечень вопросов и определить, в каких источниках находятся сведения, необходимые для ответа на них;
- внимательно прочитать рекомендованную литературу;

составить краткие конспекты ответов (планы ответов).

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

По всем видам учебной деятельности в рамках дисциплины используются аудитории, оснащенные необходимым специализированным оборудованием.

Наименование специальных помещений	Оснащенность специальных помещений	Перечень лицензионного программного обеспечения / Реквизиты подтверждающего документа
учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа	Мебель: учебная мебель Технические средства обучения: экран, проектор, компьютер	MS Office, Windows / Корпоративные академические лицензии бессрочные Microsoft Open License №47425744, 48248803, 41251589, 46314939, 44964701, 43925361, 45936776, 47425744, 41875901, 41318363, 60102643;
учебные аудитории для проведения занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации	Мебель: учебная мебель Технические средства обучения: экран, проектор, компьютер	

Для самостоятельной работы обучающихся предусмотрены помещения, укомплектованные специализированной мебелью, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

Наименование помещений для самостоятельной работы обучающихся	Оснащенность помещений для самостоятельной работы обучающихся	Перечень лицензионного программного обеспечения / Реквизиты подтверждающего документа
Помещение для самостоятельной работы обучающихся (читальный зал Научной библиотеки)	Мебель: учебная мебель Комплект специализированной мебели: компьютерные столы Оборудование: компьютерная техника с подключением к информационно-коммуникационной сети «Интернет» и доступом в электронную информационно-образовательную среду образовательной организации, веб-камеры, коммуникационное оборудование, обеспечивающее доступ к сети интернет (проводное соединение и беспроводное соединение по технологии Wi-Fi)	Microsoft Windows 7 pro Лицензия №49487340 Microsoft Office2007 Лицензия №49487340
Помещение для самостоятельной работы обучающихся (ауд. 333/А)	Мебель: учебная мебель Комплект специализированной мебели: компьютерные столы Оборудование: компьютерная техника с подключением к информационно-коммуникационной сети «Интернет» и доступом в электронную информационно-образовательную среду образовательной организации, веб-камеры, коммуникационное оборудование, обеспечивающее доступ к сети интернет (проводное соединение и беспроводное соединение по технологии Wi-Fi)	Microsoft Windows XP Лицензия №44964701 Microsoft Office 2007 Лицензия №44964701

7. ТЕКУЩИЙ КОНТРОЛЬ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНАЯ АТТЕСТАЦИЯ

Проверка достижения результатов обучения по дисциплине осуществляется в рамках текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации.

7.1. Текущий контроль успеваемости

Текущий контроль успеваемости включает в себя мероприятия по оцениванию выполнения заданий на практических занятиях, заданий для самостоятельной работы. Мероприятия текущего контроля успеваемости приведены в таблице 7.1.

Таблица 7.1 – Мероприятия текущего контроля успеваемости

Обозначение	Наименование	Форма контроля
ПР01	Управление инновационными проектами.	Опрос
ПР02	Объект и предмет исследования	Тест
ПР03	Схема описания теоретической базы исследования.	Тест
ПР04	Схема сочетания возможных информационных блоков названия темы	Тест
ПР05	Лексика научных текстов.	Тес т
ПР06	Процедура защиты магистерских диссертаций.	Опрос
СР01	Оценка эффективности инноваций	Контрольная работа
СР02	Схема научного исследования	Контрольная работа
СР03	Анализ результатов исследований современных авторов по предполагаемой теме магистерской диссертации	Доклад
СР04	Выбор темы и планирование исследовательской работы	Доклад
СР05	Оформление научного доклада	Доклад

7.2. Промежуточная аттестация

Формы промежуточной аттестации по дисциплине приведены в таблице 7.2.

Таблица 7.2 – Формы промежуточной аттестации

Обозначение	Форма отчетности	Очная	Заочная
Зач01	Зачет	2 семестр	1 курс

8. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

8.1. Оценочные средства

Оценочные средства соотнесены с результатами обучения по дисциплине и индикаторами достижения компетенций.

ИД-1 (ПК-1) Знает методы поиска и анализа инноваций в экономике, управлении и ИКТ

Результаты обучения	Контрольные мероприятия
Формулирует сущность, виды, методы инноваций в экономике, коммерции, управлении и ИКТ	ПР01 СР01 Зач01

Примерные вопросы к опросу ПР01:

1. Инновационный процесс: понятие, структура и объект управления.
2. Этапы и модели инновационного процесса.
3. Жизненный цикл инноваций.
4. Анализ рисков по этапам инновационного процесса.
5. Виды организационной деятельности и организация инноваций.
6. Организационные формы инновационной деятельности.
7. Организационная структура инновационного управления.
8. Венчурный инновационный бизнес.
9. Управление инновационными преобразованиями.
10. Инновационный потенциал и климат.
11. Инновационная активность и позиция организации.
12. Инновационный менеджмент и стратегическое управление.
13. Виды инновационных стратегий.

Пример заданий для СР01. Оценка эффективности инноваций

Рассчитать значение показателя IRR для проекта, рассчитанного на 3 года, требующего инвестиций в размере 2000 ден. ед. и имеющего предполагаемые денежные поступления в размере 1000, 1500 и 2000 ден. ед.

Примеры вопросов к зачету:

1. Анализ внешних условий. Анализ внутренней ситуации. Распределение ресурсов. Организация и управление в сфере информатизации.
2. Анализ окружения бизнеса в сфере ИКТ.
3. Инновационный менеджмент.
4. Инновация. Продуктовые и процессные инновации.
5. Информационные технологии и их классификация.
6. Менеджмент изменений в прикладных областях и информатизации.
7. Модель полной стоимости владения ИС, разрабатываемой или приобретаемой у стороннего поставщика. Сопоставление вариантов издержек создания ИС.
8. Оперативный информационный менеджмент.
9. Организационное поведение. Поведение в организации. Групповая динамика.
10. Особенности выполнения инновационных программ в сфере информатизации. Общая характеристика инновационной политики.

11. Планирование в среде ИКТ. Формирование организационной бизнес-структуры в области информатизации. Использование и эксплуатация ИКТ-систем.
12. Принципы формирования проекта и внедрение информационных систем.
13. Проблемы персонала информационных систем.
14. Программное и аппаратное обеспечение ИКТ. Бюджет ИКТ-систем.
15. Развитие информационной системы и ее обслуживание.
16. Разработка стратегий. Стратегия в области ресурсов.
17. Системы управления процессом.
18. Сущность планирования в сфере ИКТ. Необходимость стратегического планирования.
19. Тенденции развития ИКТ. Системы поддержки принятия решений.
20. Управление капиталовложениями в сфере ИКТ.
21. Управленческие информационные системы.
22. Фазы процесса создания ИКТ-систем.
23. Формирование технологической среды информационной системы.
24. Экспертные системы. Производственные информационные системы.

ИД-2 (ПК-1) Умеет проводить поиск и анализ инноваций в экономике, управлении и ИКТ

Результаты обучения	Контрольные мероприятия
Применяет на практике методы поиска и анализа инноваций в экономике, управлении и ИКТ	ПР02 СР02 СР03

Примеры вопросов к тесту ПР02

1. Форма духовной деятельности людей, направленная на производство знаний о природе, обществе и самом познании, имеющая непосредственной целью постижение истины и открытие объективных законов на основе обобщения реальных фактов в их взаимосвязи, для того чтобы предвидеть тенденции развития действительности и способствовать ее изменению – это…

1. наука
2. гипотеза
3. теория
4. концепция

2. Наука – это особый рациональный способ описания мира, основанный на…

1. логическом выводе и методе
2. эмпирической проверке и математическом доказательстве
3. идеализации и моделировании реальных объектов и явлений
4. модельных и мысленных экспериментах
5. эмпирическом обобщении и гипотезах

3. Научное исследование характеризуется:

1. полнотой
2. объективностью
3. бездоказательностью
4. точностью
5. непрерывностью

абсолютностью

4. Элементом науки как системы не является:
1. теория
2. методология
3. методика исследования
4. научно-техническая документации

5. Функции науки:
1. мировоззренческая
2. методологическая
3. эстетическая
4. политическая
5. предсказательная

6. К группе абстрактно-теоретических функций науки относится:
1. собирательная
2. описательная
3. прогностическая
4. экспериментальная

7. Мелкие научные задачи, относящиеся к конкретной теме научного исследования – это…
1. научные вопросы
2. научное направление
3. теория
4. научные элементы
5. проблема

8. Сфера исследований научного коллектива, посвященных решению каких-либо крупных, фундаментальных теоретических и экспериментальных задач в определенной отрасли науки – это…
1. научная школа
2. научное направление
3. научный вопрос
4. научная тема
5. научный подход

9. Совокупность подходов, приемов, способов решения различных практических и познавательных проблем — это…
1. методика
2. развитие
3. навык
4. механизм
5. процесс

10. Постройте в правильной последовательности цепочку форм познания мира:
1. ощущение
2. восприятие
3. представление
4. понятие
5. суждение
6. умозаключение

11. К формам чувственного познания относятся…
1. суждение
2. ощущение
3. умозаключение
4. понятие
5. восприятие

12. Восприятие – это…
1. форма рационального знания
2. психическое свойство, присущее только человеку
3. форма чувственного познания
4. способ объяснения мира

13. Высшая ступень логического понимания; теоретическое, рефлексирующее, философски мыслящее сознание, оперирующее широкими обобщениями и ориентированное на наиболее полное и глубокое знание истины – это…
1. рассудок
2. разум
3. чувство
4. переживание
5. интуиция

14. Формы познания, не относящиеся к теоретическому познанию:
1. понятие
2. представление
3. умозаключение
4. суждение
5. восприятие

15. Совокупность сложных теоретических и практических задач, решение которых назрели на данном этапе развития общества – это…
1. проблема
2. эксперимент
3. научные вопросы
4. научное направление

16. Гипотеза – это…
1. показатель, характеризующий уровень развития признака
2. научное предположение о развитии явлений и процессов в перспективе
3. значение признака, наиболее часто встречающийся в изучаемом ряду

17. Концепция инопланетного происхождения жизни на Земле относится к форме научного познания:
1. гипотеза
2. теория
3. проблема
4. парадигма
5. модель

18. Система теоретических взглядов, объединенных научной идеей – это…

1. концепция
2. категория
3. положение
4. принцип
5. суждение

19. Учение – это…

1. мысль, в которой утверждается или отрицается что-либо
2. научное утверждение, сформулированная мысль
3. определяющее стержневое положение в теории
4. совокупность теоретических положений о какой-либо области явлений действительности
5. система существенных, необходимых общих связей, каждая из которых составляет отдельный закон

20. К полномочиям органов государственной власти субъектов РФ в области формирования и реализации – государственной научно-технической политики не относят:

1. участие в выработке и реализации государственной научно-технической политики
2. формирование научных и научно-технических программ и проектов субъектов РФ
3. отслеживание и цензура сферы научных исследований и опытно-конструкторских разработок (НИОКР)
4. финансирование научной и научно-технической деятельности за счет средств бюджетов субъектов РФ

21. К секторам науки не относится:

1. муниципальный
2. заводской
3. академический
4. отраслевой
5. вузовский
6. федеральный

22. Грант – это…

1. средства, передаваемые фондом для выполнения конкретной работы
2. сумма денег
3. письменное обращение к грантодателю
4. безвозмездно передаваемые финансы

23. Метод научного познания, основанный на изучении объектов посредством их копий – это…

1. моделирование
2. аналогия
3. эксперимент
4. дедукция

23а Метод познания, при котором происходит перенос знания, полученного в ходе рассмотрения какого-либо одного объекта, на другой – это…

1. моделирование
2. аналогия
3. эксперимент
4. дедукция

24. Целенаправленный строгий процесс восприятия предметов действительности, которые не должны быть изменены – это…

1. наблюдение
2. эксперимент
3. анализ
4. синтез

25. Метод познания, при помощи которого явления действительности исследуются в контролируемых и управляемых условиях – это…

1. индукция
2. анализ
3. наблюдение
4. эксперимент

26. Абстрактно-логический метод исследования – это…

1. научное предвидение о направлениях развития экономических явлений в будущем
2. поиск оптимальных способов достижения поставленных целей
3. изучение сущности явлений и процессов при помощи определенного рода рассуждений
4. сочетание свойств и признаков совокупности

27. Метод научного познания, представляющий собой формулирование логического умозаключения путем обобщения данных наблюдения и эксперимента – это…

1. абстрагирование
2. синтез
3. индукция
4. дедукция

27. Метод научного познания, в основу которого положена процедура соединения различных элементов предмета в единое целое – это…

1. абстрагирование
2. синтез
3. индукция
4. дедукция

28. Конечный результат деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, – это…

1. новация
2. нововведение
3. инновация
4. открытие
5. изобретение
6. новшество

29. Особенности инновации, характеризующие ее сущность:

1. практическое использование
2. внедрение неизвестного ранее продукта или процесса
3. получение коммерческой выгоды
4. ускорение мирового экономического развития
5. высокая ликвидность

30. Динамические и статистические методы познания относятся к методам:

1. общенаучным

2. частнонаучным
3. всеобщим
4. теоретическим
5. метафизическим

Вопросы для защиты контрольной работы СР02:

1. Охарактеризуйте логическую схему научного исследования: необходимость, сущность и назначение.
2. Поясните процедуры и атрибуты проведения обоснования актуальности выбранной темы исследования.
3. Сформулируйте цели и конкретные задачи исследования.
4. Поясните принцип выбора объекта и предмета исследования.
5. Расскажите о выборе и обосновании метода исследования.

Задание для доклада СР03:

– проанализировать имеющиеся материалы и сформировать новый подход к проблеме;
– верифицировать результаты и выводы по итогам собственного исследования;
– продемонстрировать отличие исследования автора от уже напечатанных трудов, т.е. продемонстрировать научную новизну и научный вклад;
– сформулировать актуальность проводимого исследования;
– обосновать значимость проблемы;
– овладеть терминологией по соответствующей проблематике;
– выявить основные методы исследования, применявшиеся для изучения проблемы.

ИД-3 (ПК-1) Владеет навыками поиска и анализа инноваций в экономике, управлении и ИКТ

Результаты обучения	Контрольные мероприятия
Представляет результаты научных исследования в инновационной деятельности и экономике в виде научных статей, презентаций и выступлений	СР05

Примеры вопросов для защиты доклада СР05:

1. Обоснование актуальности выбранной темы.
2. Постановка цели и конкретных задач исследования.
3. Определение объекта и предмета исследования.
4. Выбор методов (методики) проведения исследования.
5. Описание процесса исследования.

8.2. Критерии и шкалы оценивания

Каждое мероприятие текущего контроля успеваемости оценивается по шкале «зачтено», «не зачтено».

Оценка «зачтено» выставляется обучающемуся при выполнении всех указанных показателей (Таблица 8.1), допускаются несущественные неточности в изложении и оформлении материала

При невыполнении хотя бы одного из показателей выставляется оценка «не зачтено».

Таблица 8.1 – Критерии оценивания мероприятий текущего контроля успеваемости

Наименование, обозначение	Показатель
Контрольная работа	правильно решено не менее 50% заданий
Тест	правильно решено не менее 50% тестовых заданий
Опрос	даны правильные ответы не менее чем на 50% заданных вопросов
Доклад	тема доклада раскрыта, сформулированы выводы; соблюдены требования к объему и оформлению доклада (презентации к докладу);

При оценивании результатов обучения по дисциплине в ходе промежуточной аттестации используются следующие критерии и шкалы.

Зачет (Зач01).

Задание состоит из 2 теоретических вопросов и 1 практического задания.

Время на подготовку: 45 минут.

Оценка «зачтено» выставляется обучающемуся, если он знает программный материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответах на вопросы, правильно применяет теоретические положения при решении практических заданий.

Оценка «не зачтено» выставляется обучающемуся, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки в ответах на вопросы и при выполнении практических заданий.

Результат обучения по дисциплине считается достигнутым при получении обучающимся оценки «зачтено», «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» по каждому из контрольных мероприятий, относящихся к данному результату обучения.

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

«Тамбовский государственный технический университет»
(ФГБОУ ВО «ТГТУ»)

УТВЕРЖДАЮ

Директор Института экономики и качества жизни

_____ С.П. Спиридонов
«*26*» _____*января*_____ 20*21* г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.ДВ.01.01 Управление предприятием в сфере коммерции
(шифр и наименование дисциплины в соответствии с утвержденным учебным планом подготовки)

Направление

38.04.06 Торговое дело
(шифр и наименование)

Программа магистратуры

Коммерческая деятельность
(наименование профиля образовательной программы)

Формы обучения: ***очная, заочная***

Кафедра: ***«Коммерция и бизнес-информатика»***
(наименование кафедры)

Составитель:

К.э.н., доцент		Д.Л. Хазанова
степень, должность	подпись	инициалы, фамилия

Заведующий кафедрой

	М.А. Блюм
подпись	инициалы, фамилия

Тамбов 2021

1. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ И ЕЕ МЕСТО В СТРУКТУРЕ ОПОП

Цель освоения дисциплины – достижение планируемых результатов обучения (таблица 1.1), соотнесенных с индикаторами достижения компетенций и целью реализации ОПОП.

Дисциплина входит в состав части образовательной программы, формируемой участниками образовательных отношений.

Таблица 1.1 – Результаты обучения по дисциплине

Код, наименование индикатора	Результаты обучения по дисциплине
ПК-2 Способен проверять качество представленных товаров, работ, услуг	
ИД-1 (ПК-2) Знает теоретические подходы к оценке качества представленных товаров, работ, услуг	Знает методы анализа, постановки задач, оперативного контроля, стратегического планирования и выстраивания взаимоотношений с поставщиками и потребителями
ИД-2 (ПК-2) Умеет формулировать систему показателей для оценки качества представленных товаров, работ, услуг	Умеет выстраивать систему показателей для оценки качества представленных товаров, работ, услуг
ИД-3 (ПК-2) Владеет навыками оценки качества представленных товаров, работ, услуг	Владеет навыками анализа, постановки задач, оперативного контроля, стратегического планирования и предпринимательской деятельности

Результаты обучения по дисциплине достигаются в рамках осуществления всех видов контактной и самостоятельной работы обучающихся в соответствии с утвержденным учебным планом.

Индикаторы достижения компетенций считаются сформированными при достижении соответствующих им результатов обучения.

2. ОБЪЁМ ДИСЦИПЛИНЫ

Объем дисциплины составляет 5 зачетных единиц.

Ниже приведено распределение общего объема дисциплины (в академических часах) в соответствии с утвержденным учебным планом.

Виды работ	Форма обучения	
	Очная	
	Очная	Заочная
	3 семестр	2 курс
Контактная работа	**68**	**12**
занятия лекционного типа	32	2
лабораторные занятия		
практические занятия	32	6
курсовое проектирование		
консультации	2	2
промежуточная аттестация	2	2
Самостоятельная работа	**112**	**168**
Всего	**180**	**180**

3. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Предприятие как особый объект управления

Понятие и признаки предприятия. Законы предприятия. Жизненный цикл предприятия. Виды предприятий. Внутренняя и внешняя среда предприятия. Организационно-правовые формы предприятий. Организационные структуры предприятия. Общая классификация предприятий. Управление предприятием: компоненты системы управления предприятием. Функциональные подсистемы управления предприятием. Управленческие технологии.

ПР01. Стадии жизненного цикла предприятия

СР01. Особенности управления предприятием в современных экономических условиях

Тема 2. Стратегическое планирование деятельности предприятия

Характеристики целей. Роль постановщика целей. Замысел (миссия) организации... Технология составления стратегического (долгосрочного и масштабного) план. «Боевые планы» (планы на короткий период времени). Практика их использования в организациях**.** Планы, программы, проекты и приказы. Их жесткая взаимосвязь для целей координации. Цикл деятельности. Цикл управления (PDCA). Место и роль стратегического планирования в системе управления. Системный подход к управлению организацией. MBO.

ПР02. MBO: управление по целям

СР02. Стратегическое планирование деятельности в современных условиях

Тема 3. Управление трудовым коллективом

Организационная структура управления предприятием. Типы, виды организационных структур управления. Системы управления персоналом и построения команды.

ПР03.Ведение переговоров по продажам

СР03. Построение деятельности коммерческого блока компании

Тема 4. Управление технологическими процессами предприятия

Процессный подход в управлении. Виды бизнес-процессов. Технологические процессы на предприятии. Оценка эффективности технологических процессов на предприятии. Аутсорсинг и аутстаффинг как способ повышения эффективности технологических процессов. ИТ обеспечение технологических процессов предприятия.

ПР04. Управление технологическими процессами предприятия

СР04. Аутсорсинг и аутстаффинг

Тема 5. Управление коммерческими процессами

Построение деятельности коммерческого блока компании. Регламентация процесса продажи. Управление продажами. Технологии продаж: 5 шагов продаж, СПИН-продажи.

Коммерческие предложения. Оценка эффективности продаж.

ПР05. Формирование команды

СР05. Управление человеческими ресурсами

Тема 6. Эффективность коммерческой деятельности и системы операционной отчетности

Понятие эффективности. Принципы управления эффективностью. соответствие ключевых показателей эффективности должностным обязанностям и поставленным задачам. Определение стандартов эффективной работы и использование их на всех этапах оперативного менеджмента. Система управленческой отчетности.

ПР06. Управление эффективностью

СР06. Управленческая отчетность

4. ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, ИНФОРМАЦИОННЫХ РЕСУРСОВ И ТЕХНОЛОГИЙ

4.1. Учебная литература

1. Серков, Л. Н. Управление инновационным развитием предприятия : методическое пособие / Л. Н. Серков. — Симферополь : Университет экономики и управления, 2020. — 111 c. — ISBN 2227-8397. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/101403.html

2. Молоткова, Н.В., Блюм, М.А., Дюженкова, Н.В., Радько, О.Ю., Хазанова, Д.Л., Яковлева, М.Ю. Информационные технологии в бизнесе. Учебное пособие. Тамбов. Издательство ФГБОУ ВО "ТГТУ", 2019. (exe-файл)

3. Хазанова, Д.Л. Бизнес-ориентированное управление персоналом. Учебное пособие. Тамбов. Издательство ФГБОУ ВО "ТГТУ", 2017

4. Липунцов, Ю. П. Управление процессами. Методы управления предприятием с использованием информационных технологий / Ю. П. Липунцов. — 2-е изд. — Саратов : Профобразование, 2019. — 224 c. — ISBN 978-5-4488-0133-4. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/88011.html

5. Информационные технологии и управление предприятием / В. В. Баронов, Г. Н. Калянов, Ю. Н. Попов, И. Н. Титовский. — 2-е изд. — Саратов : Профобразование, 2019. — 327 c. — ISBN 978-5-4488-0086-3. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/87996.html

6. Экономика и управление предприятием : учебное пособие / составители М. В. Верховская, Е. В. Меньшикова, А. Н. Древаль. — Томск : Томский политехнический университет, 2019. — 117 c. — ISBN 978-5-4387-0914-5. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/96093.html

4.2. Интернет-ресурсы, в том числе современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Университетская информационная система «РОССИЯ» https://uisrussia.msu.ru

Справочно-правовая система «Консультант+» http://www.consultant-urist.ru

Справочно-правовая система «Гарант» http://www.garant.ru

База данных Web of Science https://apps.webofknowledge.com/

База данных Scopus https://www.scopus.com

Портал открытых данных Российской Федерации https://data.gov.ru

База открытых данных Министерства труда и социальной защиты РФ https://rosmintrud.ru/opendata

База данных Научной электронной библиотеки eLIBRARY.RU https://elibrary.ru/

База данных профессиональных стандартов Министерства труда и социальной защиты РФ http://profstandart.rosmintrud.ru/obshchiy-informatsionnyy-blok/natsionalnyy-reestr-professionalnykh-standartov/

Базы данных Министерства экономического развития РФ http://www.economy.gov.ru

База открытых данных Росфинмониторинга http://www.fedsfm.ru/opendata

Электронная база данных «Издательство Лань» https://e.lanbook.com

Электронная библиотечная система «IPRbooks» http://www.iprbookshop.ru

База данных «Электронно-библиотечная система «ЭБС ЮРАЙТ» https://www.biblio-online.ru

База данных электронно-библиотечной системы ТГТУ http://elib.tstu.ru

Федеральная государственная информационная система «Национальная электронная библиотека» https://нэб.рф

Национальный портал онлайн обучения «Открытое образование» https://openedu.ru
Электронная база данных "Polpred.com Обзор СМИ" https://www.polpred.com
Официальный сайт Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии http://protect.gost.ru/

Ресурсы электронной информационно-образовательной среды университета представлены в локальном нормативном акте «Положение об электронной информационно-образовательной среде Тамбовского государственного технического университета».

Электронные образовательные ресурсы, к которым обеспечен доступ обучающихся, в т.ч. приспособленные для использования инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья, приведены на официальном сайте университета в разделе «Университет»-«Сведения об образовательной организации»-«Материально-техническое обеспечение и оснащенность образовательного процесса».

Сведения о лицензионном программном обеспечении, используемом в образовательном процессе, представлены на официальном сайте университета в разделе «Образование»-«Учебная работа»-«Доступное программное обеспечение».

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина изучается на лекциях, практических и самостоятельных занятиях.

Планирование и организация времени, необходимого для изучения дисциплины.

Важным условием успешного освоения дисциплины является создание Вами системы правильной организации труда, позволяющей распределить учебную нагрузку равномерно в соответствии с графиком образовательного процесса. Большую помощь в этом может оказать составление плана работы на семестр, месяц, неделю, день. Его наличие позволит подчинить свободное время целям учебы, трудиться более успешно и эффективно. С вечера всегда надо распределять работу на завтрашний день. В конце каждого дня целесообразно подвести итог работы: тщательно проверить, все ли выполнено по намеченному плану, не было ли каких-либо отступлений, а если были, по какой причине они произошли. Нужно осуществлять самоконтроль, который является необходимым условием Вашей успешной учебы. Если что-то осталось невыполненным, необходимо изыскать время для завершения этой части работы, не уменьшая объема недельного плана. Все задания к практическим занятиям, а также задания, вынесенные на самостоятельную работу, рекомендуется выполнять непосредственно после соответствующей темы лекционного курса, что способствует лучшему усвоению материала, позволяет своевременно выявить и устранить «пробелы» в знаниях, систематизировать ранее пройденный материал, на его основе приступить к овладению новыми знаниями и навыками.

Система университетского обучения основывается на рациональном сочетании нескольких видов учебных занятий (в первую очередь, лекций и практических занятий), работа на которых обладает определенной спецификой.

Подготовка к лекциям.

Знакомство с дисциплиной происходит уже на первой лекции, где от Вас требуется не просто внимание, но и самостоятельное оформление конспекта. При работе с конспектом лекций необходимо учитывать тот фактор, что одни лекции дают ответы на конкретные вопросы темы, другие – лишь выявляют взаимосвязи между явлениями, помогая студенту понять глубинные процессы развития изучаемого предмета как в истории, так и в настоящее время.

Конспектирование лекций – сложный вид вузовской аудиторной работы, предполагающий интенсивную умственную деятельность студента. Конспект является полезным тогда, когда записано самое существенное и сделано это Вами. Не надо стремиться записать дословно всю лекцию. Такое «конспектирование» приносит больше вреда, чем пользы. Целесообразно вначале понять основную мысль, излагаемую лектором, а затем записать ее. Желательно запись осуществлять на одной странице листа или оставляя поля, на которых позднее, при самостоятельной работе с конспектом, можно сделать дополнительные записи, отметить непонятные места.

Конспект лекции лучше подразделять на пункты, соблюдая красную строку. Этому в большой степени будут способствовать вопросы плана лекции, предложенные преподавателям. Следует обращать внимание на акценты, выводы, которые делает лектор, отмечая наиболее важные моменты в лекционном материале замечаниями «важно», «хорошо запомнить» и т.п. Можно делать это и с помощью разноцветных маркеров или ручек, подчеркивая термины и определения.

Целесообразно разработать собственную систему сокращений, аббревиатур и символов. Однако при дальнейшей работе с конспектом символы лучше заменить обычными словами для быстрого зрительного восприятия текста.

Работая над конспектом лекций, Вам всегда необходимо использовать не только учебник, но и ту литературу, которую дополнительно рекомендовал лектор. Именно такая серьезная, кропотливая работа с лекционным материалом позволит глубоко овладеть теоретическим материалом.

Подготовка к практическим занятиям.

Подготовку к каждому практическому занятию Вы должны начать с ознакомления с планом практического занятия, который отражает содержание предложенной темы. Тщательное продумывание и изучение вопросов плана основывается на проработке текущего материала лекции, а затем изучения обязательной и дополнительной литературы, рекомендованной к данной теме. Все новые понятия по изучаемой теме необходимо выучить наизусть и внести в глоссарий, который целесообразно вести с самого начала изучения курса.

Результат такой работы должен проявиться в Вашей способности свободно ответить на теоретические вопросы практикума, выступать и участвовать в коллективном обсуждении вопросов изучаемой темы, правильно выполнять практические задания и контрольные работы.

В процессе подготовки к практическим занятиям, Вам необходимо обратить особое внимание на самостоятельное изучение рекомендованной литературы. При всей полноте конспектирования лекции в ней невозможно изложить весь материал из-за лимита аудиторных часов. Поэтому самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной литературой, материалами периодических изданий и Интернета является наиболее эффективным методом получения дополнительных знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала, формирует у Вас отношение к конкретной проблеме.

Рекомендации по работе с литературой.

Работу с литературой целесообразно начать с изучения общих работ по теме, а также учебников и учебных пособий. Далее рекомендуется перейти к анализу монографий и статей, рассматривающих отдельные аспекты проблем, изучаемых в рамках курса, а также официальных материалов и неопубликованных документов (научно-исследовательские работы, диссертации), в которых могут содержаться основные вопросы изучаемой проблемы.

Работу с источниками надо начинать с ознакомительного чтения, т.е. просмотреть текст, выделяя его структурные единицы. При ознакомительном чтении закладками отмечаются те страницы, которые требуют более внимательного изучения.

В зависимости от результатов ознакомительного чтения выбирается дальнейший способ работы с источником. Если для разрешения поставленной задачи требуется изучение некоторых фрагментов текста, то используется метод выборочного чтения. Если в книге нет подробного оглавления, следует обратить внимание ученика на предметные и именные указатели.

Избранные фрагменты или весь текст (если он целиком имеет отношение к теме) требуют вдумчивого, неторопливого чтения с «мысленной проработкой» материала. Такое чтение предполагает выделение: 1) главного в тексте; 2) основных аргументов; 3) выводов. Особое внимание следует обратить на то, вытекает тезис из аргументов или нет.

Необходимо также проанализировать, какие из утверждений автора носят проблематичный, гипотетический характер, и уловить скрытые вопросы.

Понятно, что умение таким образом работать с текстом приходит далеко не сразу. Наилучший способ научиться выделять главное в тексте, улавливать проблематичный характер утверждений, давать оценку авторской позиции – это сравнительное чтение, в ходе

которого Вы знакомитесь с различными мнениями по одному и тому же вопросу, сравниваете весомость и доказательность аргументов сторон и делаете вывод о наибольшей убедительности той или иной позиции.

Если в литературе встречаются разные точки зрения по тому или иному вопросу из-за сложности прошедших событий и правовых явлений, нельзя их отвергать, не разобравшись. При наличии расхождений между авторами необходимо найти рациональное зерно у каждого из них, что позволит глубже усвоить предмет изучения и более критично оценивать изучаемые вопросы. Знакомясь с особыми позициями авторов, нужно определять их схожие суждения, аргументы, выводы, а затем сравнивать их между собой и применять из них ту, которая более убедительна.

Следующим этапом работы с литературными источниками является создание конспектов, фиксирующих основные тезисы и аргументы. Можно делать записи на отдельных листах, которые потом легко систематизировать по отдельным темам изучаемого курса. Другой способ – это ведение тематических тетрадей-конспектов по одной какой-либо теме. Большие специальные работы монографического характера целесообразно конспектировать в отдельных тетрадях. Здесь важно вспомнить, что конспекты пишутся на одной стороне листа, с полями и достаточным для исправления и ремарок межстрочным расстоянием (эти правила соблюдаются для удобства редактирования). Если в конспектах приводятся цитаты, то непременно должно быть дано указание на источник (автор, название, выходные данные, № страницы). Впоследствии эта информации может быть использована при написании текста реферата или другого задания.

Таким образом, при работе с источниками и литературой важно уметь:

- сопоставлять, сравнивать, классифицировать, группировать, систематизировать информацию в соответствии с определенной учебной задачей;
- обобщать полученную информацию, оценивать прослушанное и прочитанное;
- фиксировать основное содержание сообщений; формулировать, устно и письменно, основную идею сообщения; составлять план, формулировать тезисы;
- готовить и презентовать развернутые сообщения типа доклада;
- работать в разных режимах (индивидуально, в паре, в группе), взаимодействуя друг с другом;
- пользоваться реферативными и справочными материалами;
- контролировать свои действия и действия своих товарищей, объективно оценивать свои действия;
- обращаться за помощью, дополнительными разъяснениями к преподавателю, другим студентам;
- пользоваться лингвистической или контекстуальной догадкой, словарями различного характера, различного рода подсказками, опорами в тексте (ключевые слова, структура текста, предваряющая информация и др.);
- использовать при говорении и письме перифраз, синонимичные средства, слова-описания общих понятий, разъяснения, примеры, толкования, «словотворчество»;
- повторять или перефразировать реплику собеседника в подтверждении понимания его высказывания или вопроса;
- обратиться за помощью к собеседнику (уточнить вопрос, переспросить и др.);
- использовать мимику, жесты (вообще и в тех случаях, когда языковых средств не хватает для выражения тех или иных коммуникативных намерений).

Подготовка к промежуточной аттестации.

При подготовке к промежуточной аттестации целесообразно:

- внимательно изучить перечень вопросов и определить, в каких источниках находятся сведения, необходимые для ответа на них;
- внимательно прочитать рекомендованную литературу;
- составить краткие конспекты ответов (планы ответов).

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

По всем видам учебной деятельности в рамках дисциплины используются аудитории, оснащенные необходимым специализированным оборудованием.

Наименование специальных помещений	Оснащенность специальных помещений	Перечень лицензионного программного обеспечения / Реквизиты подтверждающего документа
учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа	Мебель: учебная мебель Технические средства обучения: экран, проектор, компьютер	MS Office, Windows / Корпоративные академические лицензии бессрочные Microsoft Open License №47425744, 48248803, 41251589, 46314939, 44964701, 43925361, 45936776, 47425744, 41875901, 41318363, 60102643;
учебные аудитории для проведения занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации	Мебель: учебная мебель Технические средства обучения: экран, проектор, компьютер	

Для самостоятельной работы обучающихся предусмотрены помещения, укомплектованные специализированной мебелью, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

Наименование помещений для самостоятельной работы обучающихся	Оснащенность помещений для самостоятельной работы обучающихся	Перечень лицензионного программного обеспечения / Реквизиты подтверждающего документа
Помещение для самостоятельной работы обучающихся (читальный зал Научной библиотеки)	Мебель: учебная мебель Комплект специализированной мебели: компьютерные столы Оборудование: компьютерная техника с подключением к информационно-коммуникационной сети «Интернет» и доступом в электронную информационно-образовательную среду образовательной организации, веб-камеры, коммуникационное оборудование, обеспечивающее доступ к сети интернет (проводное соединение и беспроводное соединение по технологии Wi-Fi)	Microsoft Windows 7 pro Лицензия №49487340 Microsoft Office2007 Лицензия №49487340
Помещение для самостоятельной работы обучающихся (ауд. 333/А)	Мебель: учебная мебель Комплект специализированной мебели: компьютерные столы Оборудование: компьютерная техника с подключением к информационно-коммуникационной сети «Интернет» и доступом в электронную информационно-образовательную среду образовательной организации, веб-камеры, коммуникационное оборудование, обеспечивающее доступ к сети интернет (проводное соединение и беспроводное соединение по технологии Wi-Fi)	Microsoft Windows XP Лицензия №44964701 Microsoft Office 2007 Лицензия №44964701

7. ТЕКУЩИЙ КОНТРОЛЬ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНАЯ АТТЕСТАЦИЯ

Проверка достижения результатов обучения по дисциплине осуществляется в рамках текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации.

7.1. Текущий контроль успеваемости

Текущий контроль успеваемости включает в себя мероприятия по оцениванию выполнения заданий на практических занятиях, заданий для самостоятельной работы. Мероприятия текущего контроля успеваемости приведены в таблице 7.1.

Таблица 7.1 – Мероприятия текущего контроля успеваемости

Обозначение	Наименование	Форма контроля
ПР01.	Стадии жизненного цикла предприятия	Тест
ПР03	Ведение переговоров по продажам	Контрольная работа
ПР04	Управление технологическими процессами предприятия	Тест
ПР06	Управление эффективностью	Контрольная работа
СР01	Особенности управления предприятием в современных социально-экономических условиях	Контрольная работа
СР02	Стратегическое планирование деятельности в современных условиях	Контрольная работа

7.2. Промежуточная аттестация

Формы промежуточной аттестации по дисциплине приведены в таблице 7.2.

Таблица 7.2 – Формы промежуточной аттестации

Обозначение	Форма отчетности	Очная	Заочная
Экз01	Экзамен	3 семестр	2 курс

8. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

8.1. Оценочные средства

Оценочные средства соотнесены с результатами обучения по дисциплине и индикаторами достижения компетенций.

ИД-1 (ПК-2) Знает теоретические подходы к оценке качества представленных товаров, работ, услуг

Результаты обучения	Контрольные мероприятия
Знает методы анализа, постановки задач, оперативного контроля, стратегического планирования и выстраивания взаимоотношений с поставщиками и потребителями	ПР01 СР01 СР02

ПР01. Стадии жизненного цикла предприятия

Примеры вопросов из тестирования:

Что такое Основной бизнес процесс?

- Это процесс, обеспечивающий компанию ресурсами.
- Процесс который добавляет ценность конечному продукту.
- Процесс который всем управляет.

Какие типы клиентов есть у процессов?

- Внешние
- Внутренние
- Капризные

Владелец процесса отвечает за…

- Спокойствие сотрудников
- Затраты процесса
- Ход и результаты процесса

В основе процесса лежит:

- Потребность клиента
- Возможности организации
- Стремление все контролировать

Процесс можно разбить на

- Документы
- Операции
- Показатели

Эффективность процесса - это

- Получается результат или нет
- Время затраченное на процесс
- Соотношение затрат и полученного результата

В основе процессного управления лежит понимание того, что:

- Процессы производят продукты ориентированные на клиента
- Процессы обеспечивают существование организации
- Процессы являются залогом эффективности компании

СР01. Особенности управления предприятием в современных социально-экономических условиях

Задание: изучив структуру коммерческого предприятия студенту необходимо охарактеризовать схему деятельности предприятия. А также карту коммуникаций с поставщиками и потребителями

Примеры вопросов для защиты контрольной работы:

1. Какой тип структуры вами описан?
2. В чем его преимущества?
3. В чем недостатки организационной структуры?
4. Какое количество управленческих «этажей» в структуре?
5. Какова схема информационных потоков в данной структуре?
6. Какие альтернативные типы структур вы готовы

СР02. Стратегическое планирование деятельности в современных условиях

Примеры вопросов для контрольной работы:

1. Назовите принципы стратегического планирования.
2. В чем заключается сущность стратегического планирования и как оно связано с разработкой стратегии?
3. Какие этапы содержит стратегическое планирование?
4. Опишите ключевые показатели стратегических планов на уровне страны, отрасли, предприятия.
5. Назовите основные функции стратегического планирования и раскройте их содержание.
6. Назовите направления формирования целей предприятия.
7. Приведите примеры отраслей, где барьерами входа в отрасль для новых компаний являются: крупные капиталовложения; высокая квалификация персонала; патенты; государственное регулирование.
8. Какую матрицу можно использовать для формирования портфеля продукции и перераспределения финансовых ресурсов?
9. В чем заключается сущность системного подхода в разработке стратегического плана?
10. Стратегии развития малого бизнеса.
11. Методы прогнозирования деловой среды

ИД-2 (ПК-2) Умеет формулировать систему показателей для оценки качества представленных товаров, работ, услуг

Результаты обучения	Контрольные мероприятия
Умеет выстраивать систему показателей для оценки качества представленных товаров, работ, услуг	ПР03 ПР04

ПР03.Ведение переговоров по продажам

Пример кейса:

Участники: фирма «А» - занимается изысканием и проектированием линий электропередач и фирма «Б» - коммерческая, действует на рынке продовольственных товаров. Случалось, что с фирмой «А» за ее услуги рассчитывались не деньгами, а товаром, который впоследствии приходилось реализовывать.

Фирма «А» заключила с фирмой «Б» договор о передаче определенного количества товара на продажу. Договор был подписан обеими сторонами. В нем оговаривались обязанности и имущественная ответственность сторон. В частности, в договоре отмечалось,

что фирма «Б» берет у фирмы «А» товар на реализацию и через определенное время возвращает деньги за товар и положенные проценты участия в прибыли.

Фирма «Б» получила товар в определенном количестве. Через некоторое время она реализовала его, однако, когда наступило время возврата денег от реализации и процентов, руководство фирмы «Б» объявило, что денег у нее нет, и вразумительно не смогло объяснить причину этого.

Фирма «А» решила провести новые переговоры с фирмой «Б», с согласия последней. В ходе переговоров так и не удалось выяснить, куда подевались деньги, однако в результате переговоров фирма «Б» обязалась возвратить долг каким-либо товаром. Фирма «А» была вынуждена на это согласиться. Были определены новые сроки возврата теперь уже любого товара. Когда же пришел срок возврата этого товара, выяснилось, что руководство фирмы «Б» исчезло, а сама фирма была ликвидирована.

Фирма «А» подала иск на розыск бывших руководителей фирмы «Б», которые вскоре были установлены.

Дайте письменный ответ на вопрос: какие требования, предъявляемые к подготовке переговоров, были нарушены фирмой «А».

ПР04. Управление технологическими процессами предприятия

Примеры вопросов к тестированию:

Вопрос 1. Анализ соотношения между совокупным доходом и совокупными издержками с целью определения прибыльности при различных уровнях производства – это:

- анализ безубыточности
- анализ возможностей производства и сбыта
- анализ деятельности предприятия.
- анализ среды

Вопрос 2. Анализ финансовой устойчивости ориентирован на :

- оценку надежности предприятия с точки зрения его платежеспособности
- оценку конкурентоспособности предприятия
- создание и использование инструментария, позволяющего найти лучшее сочетание цены продукта, объема его выпуска и реально планируемых продаж
- характеристику платежеспособности предприятия

Вопрос 3. Анализ финансовой устойчивости ориентирован на:

- выработку политики увеличения и рационального распределения прибыли
- определение политики предприятия в расширении производства.
- оценку надежности предприятия с точки зрения его платежеспособности
- формирование политики в области ценных бумаг

Вопрос 4. Бизнес-план имеет следующие два направления:

- внутреннее и внешнее
- долгосрочное и краткосрочное
- стратегическое и тактическое.
- техническое и экономическое

Вопрос 5. В чем состоит основная цель разработки инвестиционного проекта

- выбор оптимального варианта технического перевооружения предприятия
- обоснование технической возможности и целесообразности создания объекта предпринимательской деятельности
- получение прибыли при вложении капитала в объект предпринимательской деятельности
- проведение финансового оздоровления

Вопрос 6. Для предпринимателя, который знает, что он действует на стабильном и насыщенном рынке, лучшим решением будет направить свои маркетинговые усилия на:

- избирательный (специфический) спрос
- общие потребности (общий спрос)
- первичный спрос
- потенциальный спрос

Вопрос 7. Достаточный бизнес-план содержит:

- все ответы верны
- все разделы бизнес-плана по предлагаемому варианту и не обязательно включает подробные расчеты по альтернативным вариантам
- все расчеты, справки, свидетельства и другие материалы
- краткие выводы по каждому разделу без обоснования и расчетов

Вопрос 8. Емкость рынка – это:

- все ответы верны
- объем реализованных на рынке товаров (услуг) в течение определенного периода времени
- территория, на которой происходит реализация товаров (услуг) предприятия
- удельный вес продукции предприятия в совокупном объеме продаж товаров (услуг) на данном рынке

Вопрос 9. Если фирма рискует тем, что в худшем случае произойдет покрытие всех затрат, а в лучшем – получит прибыль намного меньше расчетного уровня – эта область риска называется как:

- критического
- минимального
- недопустимого
- повышенного

ИД-3 (ПК-2) Владеет навыками оценки качества представленных товаров, работ, услуг

Результаты обучения	Контрольные мероприятия
Владеет навыками анализа, постановки задач, оперативного контроля, стратегического планирования и предпринимательской деятельности	ПР06

ПР06. Управление эффективностью

Пример кейса:

После проведения внутреннего аудит гостиницы, предприниматель решил первым делом уволить старую команду менеджеров отеля, так как показатели управления гостиницей последние годы, были неудовлетворительными. Количество постояльцев падало год от года. Многие инвестиционные проекты были реализованы с низким экономическим эффектом. Были найдены некоторые юридические нарушения в организации закупок продуктов питания для ресторана. После увольнение менеджмента, предприниматель обратился в консалтинговые фирмы, которые предлагали свои услуги по управлению гостиничным бизнесом.

Для того чтобы выбрать подходящую управленческую команду, был объявлен открытый конкурс среди консалтинговых компаний. Откликнулись пять агентств. На основании отчетности гостиницы за три последних года, они дали свои предложения по улучшению экономики отеля.

Проанализируйте следующие рекомендации консалтинговых компаний и выберите из них те, которые, действительно, ценны для бизнеса отеля.

Экспертное заключение компании «YouHotel»

Последние три года отель демонстрировал негативную тенденцию в доходах. Сегменты индивидуальных клиентов и семейного туризма падали. Однако финансовая устойчивость гостиничного бизнеса хорошая. Имеется возможность развития отеля за счет привлечения кредитных ресурсов. Мы рекомендуем реализовать проект по полной переори-

ентации отеля на корпоративный сегмент, то есть на организацию деловых встреч, конференций, выездных мероприятий для компаний. Превращение отеля в корпоративный центр позволит обеспечить стабильный годовой доход гостиницы в течение всего года. Перечень конкретных улучшений может включать:

1) создание новых доходов по сегменту MICE/GROUPS (бизнес-делегации) за счет открытия бизнес-центра;

2) увеличение доходов от оказания услуг питания (от кофе-брейков, банкетов, бизнес-ланчей и т.д.) за счет реализации конгресс- услуг, проведения крупных бизнес конференций, деловых встреч банкетов;

3) предоставление специальных цен и внедрение бонусных программ при приобретении «пакета услуг» (услуги проживания + услуги питания + Конгресс-услуги).

Экспертное заключение компании «ZetHotel»

Анализ финансовых показателей компании позволил сделать вывод о необходимости проведения детального аудита затрат гостиницы. На это указывает высокая доля управленческих расходов в выручке (более 15%) и их положительная динамика. Обращает на себя внимание низкая рентабельность активов (за последние три года она снизилась почти в два раза с 7% до 3,8%). Это говорит не только о снижении эффективности в управлении бизнесом, но и возможном наличии на балансе предприятия непрофильных активов. Рекомендуется провести аудит эффективности использования активов по каждому центру прибыли гостиницы. Рост себестоимости продаж (3%) на фоне падения выручки (-5%) говорит о неэффективном управлении текущими расходами, а также о неэффективной маркетинговой политике.

1) Создание и продвижение специальных предложений на периоды низкой загрузки.

2) Повышение эффективности закупочной деятельности.

3) Рациональное использование финансовых средств.

4) Организация более детального управленческого учета с применением программного обеспечения «1С: предприятие».

Экспертное заключение компании «Баланс-Плюс»

Учитывая недостаточную финансовую устойчивость бизнеса для реализации серьезных инвестиционных программ, мы рекомендуем заняться оборонительной политикой от новых конкурентов и полностью сосредоточиться на внедрении системы качества услуг.

1) Удерживание общего уровня доходов на уровне 2012 года. Минимизация возможных потерь от выхода на рынок новых конкурентов.

2) Поддержание высокого уровня пребывания гостей – комплектация номеров, состояния мебели, площадь номеров, согласно Системе классификации гостиниц и других средств размещения категории *** (три звезды).

3) Обеспечение безопасности жизни и здоровья гостей через систему стационарных постов и камер видеонаблюдения службой режима и внутреннего контроля гостиницы.

4) Соответствие санитарно-эпидемиологическим требованиям (уровень шума, освещенность, температурный режим, наличие сертификатов на соответствие чистящих и моющих средств, продуктов питания).

Экспертное заключение компании «Ваш Консультант»

В целом финансовое состояние отеля, несмотря на падение показателей доходов, можно считать нормальным. Темпы снижения себестоимости (на уровне 2-3%) были ниже, чем снижение показателей выручки (5-7%). Оборачиваемость рабочего капитала составила 10,3 в 2011 году, 9,6 в 2012 г. и 9,2 в 2011 г. Среднее значение коэффициента оборачиваемости запасов за последние три года составило 0,79. Среднее значение рентабельности продаж составило 23,7%. Чистый оборотный капитал имел положительное значение

в течение рассматриваемого периода. Показатель текущей ликвидности был в среднем на уровне 2,0, что попадает в нормативные границы (от 1,5 до 3,0).

Экспертное заключение компании «Отель на пять»

В деятельности гостиницы за последние три года можно выделить следующие тренды. Выручка снижается быстрее затрат в результате действия производственного левериджа. Поэтому необходимо проанализировать маркетинговую политику компании. На балансе имеются значительные денежные средства, а также остатки запасов. Рекомендуется рассмотреть варианты вложения свободных денежных средств для получения дополнительного дохода, а также провести детальный анализ управления запасами.

Отметьте из списка, какие компании, на ваш взгляд, дали ценные рекомендации предпринимателю по управлению гостиницей (может быть более одного ответа).

8.2. Критерии и шкалы оценивания

Каждое мероприятие текущего контроля успеваемости оценивается по шкале «зачтено», «не зачтено».

Оценка «зачтено» выставляется обучающемуся при выполнении всех указанных показателей (Таблица 8.1), допускаются несущественные неточности в изложении и оформлении материала

При невыполнении хотя бы одного из показателей выставляется оценка «не зачтено».

Таблица 8.1 – Критерии оценивания мероприятий текущего контроля успеваемости

Наименование, обозначение	Показатель
Контрольная работа	правильно решено не менее 50% заданий
Тест	правильно решено не менее 50% тестовых заданий

При оценивании результатов обучения по дисциплине в ходе промежуточной аттестации используются следующие критерии и шкалы.

Экзамен (Экз01).

Задание состоит из 2 теоретических вопросов и 2 практических заданий.

Время на подготовку: 60 минут.

Оценка «отлично» выставляется обучающемуся, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, использует в ответе материал рекомендуемой литературы, правильно обосновывает принятое решение, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических заданий.

Оценка «хорошо» выставляется обучающемуся, если он твердо знает программный материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответах на вопросы, правильно применяет теоретические положения при решении практических заданий, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения.

Оценка «удовлетворительно» выставляется обучающемуся, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практических работ.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки в ответах на вопросы, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические задания.

Результат обучения по дисциплине считается достигнутым при получении обучающимся оценки «зачтено», «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» по каждому из контрольных мероприятий, относящихся к данному результату обучения.

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

«Тамбовский государственный технический университет»
(ФГБОУ ВО «ТГТУ»)

УТВЕРЖДАЮ

Директор Института экономики и качества жизни

_____ С.П. Спиридонов
«*26*» _____*января*_____ 20*21* г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.ДВ.01.02 Современные технологии в управлении
(шифр и наименование дисциплины в соответствии с утвержденным учебным планом подготовки)

Направление

38.04.06 Торговое дело
(шифр и наименование)

Программа магистратуры

Коммерческая деятельность
(наименование профиля образовательной программы)

Формы обучения: ***очная, заочная***

Кафедра: ***«Коммерция и бизнес-информатика»***
(наименование кафедры)

Составитель:

К.э.н., доцент		Д.Л. Хазанова
степень, должность	подпись	инициалы, фамилия

Заведующий кафедрой

		М.А. Блюм
	подпись	инициалы, фамилия

Тамбов 2021

1. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ И ЕЕ МЕСТО В СТРУКТУРЕ ОПОП

Цель освоения дисциплины – достижение планируемых результатов обучения (таблица 1.1), соотнесенных с индикаторами достижения компетенций и целью реализации ОПОП.

Дисциплина входит в состав части образовательной программы, формируемой участниками образовательных отношений.

Таблица 1.1 – Результаты обучения по дисциплине

Код, наименование индикатора	Результаты обучения по дисциплине
ПК-2 Способен проверять качество представленных товаров, работ, услуг	
ИД-1 (ПК-2) Знает теоретические подходы к оценке качества представленных товаров, работ, услуг	Знает современный инструментарий управления предприятием
ИД-2 (ПК-2) Умеет формулировать систему показателей для оценки качества представленных товаров, работ, услуг	Формулирует ключевые показатели эффективности для оценки результатов деятельности предприятия
ИД-3 (ПК-2) Владеет навыками оценки качества представленных товаров, работ, услуг	Оценивает эффективность результатов деятельности предприятия

Результаты обучения по дисциплине достигаются в рамках осуществления всех видов контактной и самостоятельной работы обучающихся в соответствии с утвержденным учебным планом.

Индикаторы достижения компетенций считаются сформированными при достижении соответствующих им результатов обучения.

2. ОБЪЁМ ДИСЦИПЛИНЫ

Объем дисциплины составляет 5 зачетных единиц.

Ниже приведено распределение общего объема дисциплины (в академических часах) в соответствии с утвержденным учебным планом.

Виды работ	Форма обучения	
	Очная	
	Очная	Заочная
	3 семестр	2 курс
Контактная работа	**68**	**12**
занятия лекционного типа	32	2
лабораторные занятия		
практические занятия	32	6
курсовое проектирование		
консультации	2	2
промежуточная аттестация	2	2
Самостоятельная работа	**112**	**168**
Всего	**180**	**180**

3. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Эволюция методов управления организацией

Развитие представлений об организации и ее бизнес-модели . Современные концепции управления бизнес-моделью организации**.** Управление предприятием: компоненты системы управления предприятием. Функциональные подсистемы управления предприятием. Управленческие технологии.

ПР01. Стадии жизненного цикла предприятия

СР01. Модернизация системы управления предприятием

Тема 2. Стратегическое планирование деятельности предприятия

Характеристики целей. Роль постановщика целей. Замысел (миссия) организации... Технология составления стратегического (долгосрочного и масштабного) план. «Боевые планы» (планы на короткий период времени). Практика их использования в организациях**.** Планы, программы, проекты и приказы. Их жесткая взаимосвязь для целей координации. Цикл деятельности. Цикл управления (PDCA). Место и роль стратегического планирования в системе управления. Системный подход к управлению организацией. MBO.

ПР02. MBO: управление по целям

СР02. Стратегическое планирование деятельности в современных условиях

Тема 3. Управление трудовым коллективом

Организационная структура управления предприятием. Типы, виды организационных структур управления. Системы управления персоналом и построения команды.

ПР03.Ведение переговоров по продажам
СР03. Построение деятельности коммерческого блока компании

Тема 4. Управление технологическими процессами предприятия

Процессный подход в управлении. Виды бизнес-процессов. Технологические процессы на предприятии. Оценка эффективности технологических процессов на предприятии. Аутсорсинг и аутстаффинг как способ повышения эффективности технологических процессов. ИТ обеспечение технологических процессов предприятия.

ПР04. Управление технологическими процессами предприятия
СР04. Аутсорсинг и аутстаффинг

Тема 5. Управление коммерческими процессами

Построение деятельности коммерческого блока компании. Регламентация процесса продажи. Управление продажами. Технологии продаж: 5 шагов продаж, СПИН-продажи.

Коммерческие предложения. Оценка эффективности продаж.

ПР05. Формирование команды
СР05. Управление человеческими ресурсами

Тема 6. Эффективность коммерческой деятельности и системы операционной отчетности

Понятие эффективности. Принципы управления эффективностью. соответствие ключевых показателей эффективности должностным обязанностям и поставленным задачам. Определение стандартов эффективной работы и использование их на всех этапах оперативного менеджмента. Система управленческой отчетности.

ПР06. Управление эффективностью
СР06. Управленческая отчетность

Тема 7. Инструментарий проведения организационных изменений

Организационно-методические основы создания системы контроллинга в организации. Бенчмаркинговые технологии. Концепция «Шесть сигм» как инструмент управления изменениями.

ПР07. Концепция «Шесть сигм» в практике управления
СР07. Бенчмаркинг в управлении

4. ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, ИНФОРМАЦИОННЫХ РЕСУРСОВ И ТЕХНОЛОГИЙ

4.1. Учебная литература

1. Серков, Л. Н. Управление инновационным развитием предприятия : методическое пособие / Л. Н. Серков. — Симферополь : Университет экономики и управления, 2020. — 111 c. — ISBN 2227-8397. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/101403.html

2. Молоткова, Н.В., Блюм, М.А., Дюженкова, Н.В., Радько, О.Ю., Хазанова, Д.Л., Яковлева, М.Ю. Информационные технологии в бизнесе. Учебное пособие. Тамбов. Издательство ФГБОУ ВО "ТГТУ", 2019. (exe-файл)

3. Хазанова, Д.Л. Бизнес-ориентированное управление персоналом. Учебное пособие. Тамбов. Издательство ФГБОУ ВО "ТГТУ", 2017

4. Липунцов, Ю. П. Управление процессами. Методы управления предприятием с использованием информационных технологий / Ю. П. Липунцов. — 2-е изд. — Саратов : Профобразование, 2019. — 224 c. — ISBN 978-5-4488-0133-4. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/88011.html

5. Информационные технологии и управление предприятием / В. В. Баронов, Г. Н. Калянов, Ю. Н. Попов, И. Н. Титовский. — 2-е изд. — Саратов : Профобразование, 2019. — 327 c. — ISBN 978-5-4488-0086-3. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/87996.html

6. Экономика и управление предприятием : учебное пособие / составители М. В. Верховская, Е. В. Меньшикова, А. Н. Древаль. — Томск : Томский политехнический университет, 2019. — 117 c. — ISBN 978-5-4387-0914-5. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/96093.html

4.2. Интернет-ресурсы, в том числе современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Университетская информационная система «РОССИЯ» https://uisrussia.msu.ru

Справочно-правовая система «Консультант+» http://www.consultant-urist.ru

Справочно-правовая система «Гарант» http://www.garant.ru

База данных Web of Science https://apps.webofknowledge.com/

База данных Scopus https://www.scopus.com

Портал открытых данных Российской Федерации https://data.gov.ru

База открытых данных Министерства труда и социальной защиты РФ https://rosmintrud.ru/opendata

База данных Научной электронной библиотеки eLIBRARY.RU https://elibrary.ru/

База данных профессиональных стандартов Министерства труда и социальной защиты РФ http://profstandart.rosmintrud.ru/obshchiy-informatsionnyy-blok/natsionalnyy-reestr-professionalnykh-standartov/

Базы данных Министерства экономического развития РФ http://www.economy.gov.ru

База открытых данных Росфинмониторинга http://www.fedsfm.ru/opendata

Электронная база данных «Издательство Лань» https://e.lanbook.com

Электронная библиотечная система «IPRbooks» http://www.iprbookshop.ru

База данных «Электронно-библиотечная система «ЭБС ЮРАЙТ» https://www.biblio-online.ru

База данных электронно-библиотечной системы ТГТУ http://elib.tstu.ru

Федеральная государственная информационная система «Национальная электронная библиотека» https://нэб.рф

Национальный портал онлайн обучения «Открытое образование» https://openedu.ru
Электронная база данных "Polpred.com Обзор СМИ" https://www.polpred.com
Официальный сайт Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии http://protect.gost.ru/

Ресурсы электронной информационно-образовательной среды университета представлены в локальном нормативном акте «Положение об электронной информационно-образовательной среде Тамбовского государственного технического университета».

Электронные образовательные ресурсы, к которым обеспечен доступ обучающихся, в т.ч. приспособленные для использования инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья, приведены на официальном сайте университета в разделе «Университет»-«Сведения об образовательной организации»-«Материально-техническое обеспечение и оснащенность образовательного процесса».

Сведения о лицензионном программном обеспечении, используемом в образовательном процессе, представлены на официальном сайте университета в разделе «Образование»-«Учебная работа»-«Доступное программное обеспечение».

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина изучается на лекциях, практических и самостоятельных занятиях.

Планирование и организация времени, необходимого для изучения дисциплины.

Важным условием успешного освоения дисциплины является создание Вами системы правильной организации труда, позволяющей распределить учебную нагрузку равномерно в соответствии с графиком образовательного процесса. Большую помощь в этом может оказать составление плана работы на семестр, месяц, неделю, день. Его наличие позволит подчинить свободное время целям учебы, трудиться более успешно и эффективно. С вечера всегда надо распределять работу на завтрашний день. В конце каждого дня целесообразно подвести итог работы: тщательно проверить, все ли выполнено по намеченному плану, не было ли каких-либо отступлений, а если были, по какой причине они произошли. Нужно осуществлять самоконтроль, который является необходимым условием Вашей успешной учебы. Если что-то осталось невыполненным, необходимо изыскать время для завершения этой части работы, не уменьшая объема недельного плана. Все задания к практическим занятиям, а также задания, вынесенные на самостоятельную работу, рекомендуется выполнять непосредственно после соответствующей темы лекционного курса, что способствует лучшему усвоению материала, позволяет своевременно выявить и устранить «пробелы» в знаниях, систематизировать ранее пройденный материал, на его основе приступить к овладению новыми знаниями и навыками.

Система университетского обучения основывается на рациональном сочетании нескольких видов учебных занятий (в первую очередь, лекций и практических занятий), работа на которых обладает определенной спецификой.

Подготовка к лекциям.

Знакомство с дисциплиной происходит уже на первой лекции, где от Вас требуется не просто внимание, но и самостоятельное оформление конспекта. При работе с конспектом лекций необходимо учитывать тот фактор, что одни лекции дают ответы на конкретные вопросы темы, другие – лишь выявляют взаимосвязи между явлениями, помогая студенту понять глубинные процессы развития изучаемого предмета как в истории, так и в настоящее время.

Конспектирование лекций – сложный вид вузовской аудиторной работы, предполагающий интенсивную умственную деятельность студента. Конспект является полезным тогда, когда записано самое существенное и сделано это Вами. Не надо стремиться записать дословно всю лекцию. Такое «конспектирование» приносит больше вреда, чем пользы. Целесообразно вначале понять основную мысль, излагаемую лектором, а затем записать ее. Желательно запись осуществлять на одной странице листа или оставляя поля, на которых позднее, при самостоятельной работе с конспектом, можно сделать дополнительные записи, отметить непонятные места.

Конспект лекции лучше подразделять на пункты, соблюдая красную строку. Этому в большой степени будут способствовать вопросы плана лекции, предложенные преподавателям. Следует обращать внимание на акценты, выводы, которые делает лектор, отмечая наиболее важные моменты в лекционном материале замечаниями «важно», «хорошо запомнить» и т.п. Можно делать это и с помощью разноцветных маркеров или ручек, подчеркивая термины и определения.

Целесообразно разработать собственную систему сокращений, аббревиатур и символов. Однако при дальнейшей работе с конспектом символы лучше заменить обычными словами для быстрого зрительного восприятия текста.

Работая над конспектом лекций, Вам всегда необходимо использовать не только учебник, но и ту литературу, которую дополнительно рекомендовал лектор. Именно такая серьезная, кропотливая работа с лекционным материалом позволит глубоко овладеть теоретическим материалом.

Подготовка к практическим занятиям.

Подготовку к каждому практическому занятию Вы должны начать с ознакомления с планом практического занятия, который отражает содержание предложенной темы. Тщательное продумывание и изучение вопросов плана основывается на проработке текущего материала лекции, а затем изучения обязательной и дополнительной литературы, рекомендованной к данной теме. Все новые понятия по изучаемой теме необходимо выучить наизусть и внести в глоссарий, который целесообразно вести с самого начала изучения курса.

Результат такой работы должен проявиться в Вашей способности свободно ответить на теоретические вопросы практикума, выступать и участвовать в коллективном обсуждении вопросов изучаемой темы, правильно выполнять практические задания и контрольные работы.

В процессе подготовки к практическим занятиям, Вам необходимо обратить особое внимание на самостоятельное изучение рекомендованной литературы. При всей полноте конспектирования лекции в ней невозможно изложить весь материал из-за лимита аудиторных часов. Поэтому самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной литературой, материалами периодических изданий и Интернета является наиболее эффективным методом получения дополнительных знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала, формирует у Вас отношение к конкретной проблеме.

Рекомендации по работе с литературой.

Работу с литературой целесообразно начать с изучения общих работ по теме, а также учебников и учебных пособий. Далее рекомендуется перейти к анализу монографий и статей, рассматривающих отдельные аспекты проблем, изучаемых в рамках курса, а также официальных материалов и неопубликованных документов (научно-исследовательские работы, диссертации), в которых могут содержаться основные вопросы изучаемой проблемы.

Работу с источниками надо начинать с ознакомительного чтения, т.е. просмотреть текст, выделяя его структурные единицы. При ознакомительном чтении закладками отмечаются те страницы, которые требуют более внимательного изучения.

В зависимости от результатов ознакомительного чтения выбирается дальнейший способ работы с источником. Если для разрешения поставленной задачи требуется изучение некоторых фрагментов текста, то используется метод выборочного чтения. Если в книге нет подробного оглавления, следует обратить внимание ученика на предметные и именные указатели.

Избранные фрагменты или весь текст (если он целиком имеет отношение к теме) требуют вдумчивого, неторопливого чтения с «мысленной проработкой» материала. Такое чтение предполагает выделение: 1) главного в тексте; 2) основных аргументов; 3) выводов. Особое внимание следует обратить на то, вытекает тезис из аргументов или нет.

Необходимо также проанализировать, какие из утверждений автора носят проблематичный, гипотетический характер, и уловить скрытые вопросы.

Понятно, что умение таким образом работать с текстом приходит далеко не сразу. Наилучший способ научиться выделять главное в тексте, улавливать проблематичный характер утверждений, давать оценку авторской позиции – это сравнительное чтение, в ходе

которого Вы знакомитесь с различными мнениями по одному и тому же вопросу, сравниваете весомость и доказательность аргументов сторон и делаете вывод о наибольшей убедительности той или иной позиции.

Если в литературе встречаются разные точки зрения по тому или иному вопросу из-за сложности прошедших событий и правовых явлений, нельзя их отвергать, не разобравшись. При наличии расхождений между авторами необходимо найти рациональное зерно у каждого из них, что позволит глубже усвоить предмет изучения и более критично оценивать изучаемые вопросы. Знакомясь с особыми позициями авторов, нужно определять их схожие суждения, аргументы, выводы, а затем сравнивать их между собой и применять из них ту, которая более убедительна.

Следующим этапом работы с литературными источниками является создание конспектов, фиксирующих основные тезисы и аргументы. Можно делать записи на отдельных листах, которые потом легко систематизировать по отдельным темам изучаемого курса. Другой способ – это ведение тематических тетрадей-конспектов по одной какой-либо теме. Большие специальные работы монографического характера целесообразно конспектировать в отдельных тетрадях. Здесь важно вспомнить, что конспекты пишутся на одной стороне листа, с полями и достаточным для исправления и ремарок межстрочным расстоянием (эти правила соблюдаются для удобства редактирования). Если в конспектах приводятся цитаты, то непременно должно быть дано указание на источник (автор, название, выходные данные, № страницы). Впоследствии эта информации может быть использована при написании текста реферата или другого задания.

Таким образом, при работе с источниками и литературой важно уметь:

- сопоставлять, сравнивать, классифицировать, группировать, систематизировать информацию в соответствии с определенной учебной задачей;
- обобщать полученную информацию, оценивать прослушанное и прочитанное;
- фиксировать основное содержание сообщений; формулировать, устно и письменно, основную идею сообщения; составлять план, формулировать тезисы;
- готовить и презентовать развернутые сообщения типа доклада;
- работать в разных режимах (индивидуально, в паре, в группе), взаимодействуя друг с другом;
- пользоваться реферативными и справочными материалами;
- контролировать свои действия и действия своих товарищей, объективно оценивать свои действия;
- обращаться за помощью, дополнительными разъяснениями к преподавателю, другим студентам;
- пользоваться лингвистической или контекстуальной догадкой, словарями различного характера, различного рода подсказками, опорами в тексте (ключевые слова, структура текста, предваряющая информация и др.);
- использовать при говорении и письме перифраз, синонимичные средства, слова-описания общих понятий, разъяснения, примеры, толкования, «словотворчество»;
- повторять или перефразировать реплику собеседника в подтверждении понимания его высказывания или вопроса;
- обратиться за помощью к собеседнику (уточнить вопрос, переспросить и др.);
- использовать мимику, жесты (вообще и в тех случаях, когда языковых средств не хватает для выражения тех или иных коммуникативных намерений).

Подготовка к промежуточной аттестации.

При подготовке к промежуточной аттестации целесообразно:

- внимательно изучить перечень вопросов и определить, в каких источниках находятся сведения, необходимые для ответа на них;
- внимательно прочитать рекомендованную литературу;
- составить краткие конспекты ответов (планы ответов).

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

По всем видам учебной деятельности в рамках дисциплины используются аудитории, оснащенные необходимым специализированным оборудованием.

Наименование специальных помещений	Оснащенность специальных помещений	Перечень лицензионного программного обеспечения / Реквизиты подтверждающего документа
учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа	Мебель: учебная мебель Технические средства обучения: экран, проектор, компьютер	MS Office, Windows / Корпоративные академические лицензии бессрочные Microsoft Open License №47425744, 48248803, 41251589, 46314939, 44964701, 43925361, 45936776, 47425744, 41875901, 41318363, 60102643;
учебные аудитории для проведения занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации	Мебель: учебная мебель Технические средства обучения: экран, проектор, компьютер	

Для самостоятельной работы обучающихся предусмотрены помещения, укомплектованные специализированной мебелью, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

Наименование помещений для самостоятельной работы обучающихся	Оснащенность помещений для самостоятельной работы обучающихся	Перечень лицензионного программного обеспечения / Реквизиты подтверждающего документа
Помещение для самостоятельной работы обучающихся (читальный зал Научной библиотеки)	Мебель: учебная мебель Комплект специализированной мебели: компьютерные столы Оборудование: компьютерная техника с подключением к информационно-коммуникационной сети «Интернет» и доступом в электронную информационно-образовательную среду образовательной организации, веб-камеры, коммуникационное оборудование, обеспечивающее доступ к сети интернет (проводное соединение и беспроводное соединение по технологии Wi-Fi)	Microsoft Windows 7 pro Лицензия №49487340 Microsoft Office2007 Лицензия №49487340
Помещение для самостоятельной работы обучающихся (ауд. 333/А)	Мебель: учебная мебель Комплект специализированной мебели: компьютерные столы Оборудование: компьютерная техника с подключением к информационно-коммуникационной сети «Интернет» и доступом в электронную информационно-образовательную среду образовательной организации, веб-камеры, коммуникационное оборудование, обеспечивающее доступ к сети интернет (проводное соединение и беспроводное соединение по технологии Wi-Fi)	Microsoft Windows XP Лицензия №44964701 Microsoft Office 2007 Лицензия №44964701

7. ТЕКУЩИЙ КОНТРОЛЬ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНАЯ АТТЕСТАЦИЯ

Проверка достижения результатов обучения по дисциплине осуществляется в рамках текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации.

7.1. Текущий контроль успеваемости

Текущий контроль успеваемости включает в себя мероприятия по оцениванию выполнения заданий на практических занятиях, заданий для самостоятельной работы. Мероприятия текущего контроля успеваемости приведены в таблице 7.1.

Таблица 7.1 – Мероприятия текущего контроля успеваемости

Обозначение	Наименование	Форма контроля
ПР01.	Стадии жизненного цикла предприятия	Тест
ПР03	Ведение переговоров по продажам	Контрольная работа
ПР04	Управление технологическими процессами предприятия	Тест
ПР06	Управление эффективностью	Контрольная работа
СР01	Особенности управления предприятием в современных социально-экономических условиях	Контрольная работа
СР02	Стратегическое планирование деятельности в современных условиях	Контрольная работа

7.2. Промежуточная аттестация

Формы промежуточной аттестации по дисциплине приведены в таблице 7.2.

Таблица 7.2 – Формы промежуточной аттестации

Обозначение	Форма отчетности	Очная	Заочная
Экз01	Экзамен	3 семестр	2 курс

8. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

8.1. Оценочные средства

Оценочные средства соотнесены с результатами обучения по дисциплине и индикаторами достижения компетенций.

ИД-1 (ПК-2) Знает теоретические подходы к оценке качества представленных товаров, работ, услуг

Результаты обучения	Контрольные мероприятия
Знает современный инструментарий управления предпри-ятием	ПР01 СР01 СР02

ПР01. Стадии жизненного цикла предприятия

Примеры вопросов из тестирования:

Что такое Основной бизнес процесс?

- Это процесс, обеспечивающий компанию ресурсами.
- Процесс который добавляет ценность конечному продукту.
- Процесс который всем управляет.

Какие типы клиентов есть у процессов?

- Внешние
- Внутренние
- Капризные

Владелец процесса отвечает за…

- Спокойствие сотрудников
- Затраты процесса
- Ход и результаты процесса

В основе процесса лежит:

- Потребность клиента
- Возможности организации
- Стремление все контролировать

Процесс можно разбить на

- Документы
- Операции
- Показатели

Эффективность процесса - это

- Получается результат или нет
- Время затраченное на процесс
- Соотношение затрат и полученного результата

В основе процессного управления лежит понимание того, что:

- Процессы производят продукты ориентированные на клиента
- Процессы обеспечивают существование организации
- Процессы являются залогом эффективности компании

СР01. Особенности управления предприятием в современных социально-экономических условиях

Задание: изучив структуру коммерческого предприятия студенту необходимо охарактеризовать схему деятельности предприятия. А также карту коммуникаций с поставщиками и потребителями

Примеры вопросов для защиты контрольной работы:

1. Какой тип структуры вами описан?
2. В чем его преимущества?
3. В чем недостатки организационной структуры?
4. Какое количество управленческих «этажей» в структуре?
5. Какова схема информационных потоков в данной структуре?
6. Какие альтернативные типы структур вы готовы

СР02. Стратегическое планирование деятельности в современных условиях

Примеры вопросов для контрольной работы:

1. Назовите принципы стратегического планирования.
2. В чем заключается сущность стратегического планирования и как оно связано с разработкой стратегии?
3. Какие этапы содержит стратегическое планирование?
4. Опишите ключевые показатели стратегических планов на уровне страны, отрасли, предприятия.
5. Назовите основные функции стратегического планирования и раскройте их содержание.
6. Назовите направления формирования целей предприятия.
7. Приведите примеры отраслей, где барьерами входа в отрасль для новых компаний являются: крупные капиталовложения; высокая квалификация персонала; патенты; государственное регулирование.
8. Какую матрицу можно использовать для формирования портфеля продукции и перераспределения финансовых ресурсов?
9. В чем заключается сущность системного подхода в разработке стратегического плана?
10. Стратегии развития малого бизнеса.
11. Методы прогнозирования деловой среды

ИД-2 (ПК-2) Умеет формулировать систему показателей для оценки качества представленных товаров, работ, услуг

Результаты обучения	Контрольные мероприятия
Формулирует ключевые показатели эффективности для оценки результатов деятельности предприятия	ПР03 ПР04

ПР03.Ведение переговоров по продажам

Пример кейса:

Участники: фирма «А» - занимается изысканием и проектированием линий электропередач и фирма «Б» - коммерческая, действует на рынке продовольственных товаров. Случалось, что с фирмой «А» за ее услуги рассчитывались не деньгами, а товаром, который впоследствии приходилось реализовывать.

Фирма «А» заключила с фирмой «Б» договор о передаче определенного количества товара на продажу. Договор был подписан обеими сторонами. В нем оговаривались обязанности и имущественная ответственность сторон. В частности, в договоре отмечалось,

что фирма «Б» берет у фирмы «А» товар на реализацию и через определенное время возвращает деньги за товар и положенные проценты участия в прибыли.

Фирма «Б» получила товар в определенном количестве. Через некоторое время она реализовала его, однако, когда наступило время возврата денег от реализации и процентов, руководство фирмы «Б» объявило, что денег у нее нет, и вразумительно не смогло объяснить причину этого.

Фирма «А» решила провести новые переговоры с фирмой «Б», с согласия последней. В ходе переговоров так и не удалось выяснить, куда подевались деньги, однако в результате переговоров фирма «Б» обязалась возвратить долг каким-либо товаром. Фирма «А» была вынуждена на это согласиться. Были определены новые сроки возврата теперь уже любого товара. Когда же пришел срок возврата этого товара, выяснилось, что руководство фирмы «Б» исчезло, а сама фирма была ликвидирована.

Фирма «А» подала иск на розыск бывших руководителей фирмы «Б», которые вскоре были установлены.

Дайте письменный ответ на вопрос: какие требования, предъявляемые к подготовке переговоров, были нарушены фирмой «А».

ПР04. Управление технологическими процессами предприятия

Примеры вопросов к тестированию:

Вопрос 1. Анализ соотношения между совокупным доходом и совокупными издержками с целью определения прибыльности при различных уровнях производства – это:

- анализ безубыточности
- анализ возможностей производства и сбыта
- анализ деятельности предприятия.
- анализ среды

Вопрос 2. Анализ финансовой устойчивости ориентирован на :

- оценку надежности предприятия с точки зрения его платежеспособности
- оценку конкурентоспособности предприятия
- создание и использование инструментария, позволяющего найти лучшее сочетание цены продукта, объема его выпуска и реально планируемых продаж
- характеристику платежеспособности предприятия

Вопрос 3. Анализ финансовой устойчивости ориентирован на:

- выработку политики увеличения и рационального распределения прибыли
- определение политики предприятия в расширении производства.
- оценку надежности предприятия с точки зрения его платежеспособности
- формирование политики в области ценных бумаг

Вопрос 4. Бизнес-план имеет следующие два направления:

- внутреннее и внешнее
- долгосрочное и краткосрочное
- стратегическое и тактическое.
- техническое и экономическое

Вопрос 5. В чем состоит основная цель разработки инвестиционного проекта

- выбор оптимального варианта технического перевооружения предприятия
- обоснование технической возможности и целесообразности создания объекта предпринимательской деятельности
- получение прибыли при вложении капитала в объект предпринимательской деятельности
- проведение финансового оздоровления

Вопрос 6. Для предпринимателя, который знает, что он действует на стабильном и насыщенном рынке, лучшим решением будет направить свои маркетинговые усилия на:

- избирательный (специфический) спрос
- общие потребности (общий спрос)
- первичный спрос
- потенциальный спрос

Вопрос 7. Достаточный бизнес-план содержит:

- все ответы верны
- все разделы бизнес-плана по предлагаемому варианту и не обязательно включает подробные расчеты по альтернативным вариантам
- все расчеты, справки, свидетельства и другие материалы
- краткие выводы по каждому разделу без обоснования и расчетов

Вопрос 8. Емкость рынка – это:

- все ответы верны
- объем реализованных на рынке товаров (услуг) в течение определенного периода времени
- территория, на которой происходит реализация товаров (услуг) предприятия
- удельный вес продукции предприятия в совокупном объеме продаж товаров (услуг) на данном рынке

Вопрос 9. Если фирма рискует тем, что в худшем случае произойдет покрытие всех затрат, а в лучшем – получит прибыль намного меньше расчетного уровня – эта область риска называется как:

- критического
- минимального
- недопустимого
- повышенного

ИД-3 (ПК-2) Владеет навыками оценки качества представленных товаров, работ, услуг

Результаты обучения	Контрольные мероприятия
Оценивает эффективность результатов деятельности предприятия	ПР06

ПР06. Управление эффективностью

Пример кейса:

После проведения внутреннего аудит гостиницы, предприниматель решил первым делом уволить старую команду менеджеров отеля, так как показатели управления гостиницей последние годы, были неудовлетворительными. Количество постояльцев падало год от года. Многие инвестиционные проекты были реализованы с низким экономическим эффектом. Были найдены некоторые юридические нарушения в организации закупок продуктов питания для ресторана. После увольнение менеджмента, предприниматель обратился в консалтинговые фирмы, которые предлагали свои услуги по управлению гостиничным бизнесом.

Для того чтобы выбрать подходящую управленческую команду, был объявлен открытый конкурс среди консалтинговых компаний. Откликнулись пять агентств. На основании отчетности гостиницы за три последних года, они дали свои предложения по улучшению экономики отеля.

Проанализируйте следующие рекомендации консалтинговых компаний и выберите из них те, которые, действительно, ценны для бизнеса отеля.

Экспертное заключение компании «YouHotel»

Последние три года отель демонстрировал негативную тенденцию в доходах. Сегменты индивидуальных клиентов и семейного туризма падали. Однако финансовая устойчивость гостиничного бизнеса хорошая. Имеется возможность развития отеля за счет привлечения кредитных ресурсов. Мы рекомендуем реализовать проект по полной переори-

ентации отеля на корпоративный сегмент, то есть на организацию деловых встреч, конференций, выездных мероприятий для компаний. Превращение отеля в корпоративный центр позволит обеспечить стабильный годовой доход гостиницы в течение всего года. Перечень конкретных улучшений может включать:

1) создание новых доходов по сегменту MICE/GROUPS (бизнес-делегации) за счет открытия бизнес-центра;

2) увеличение доходов от оказания услуг питания (от кофе-брейков, банкетов, бизнес-ланчей и т.д.) за счет реализации конгресс- услуг, проведения крупных бизнес конференций, деловых встреч банкетов;

3) предоставление специальных цен и внедрение бонусных программ при приобретении «пакета услуг» (услуги проживания + услуги питания + Конгресс-услуги).

Экспертное заключение компании «ZetHotel»

Анализ финансовых показателей компании позволил сделать вывод о необходимости проведения детального аудита затрат гостиницы. На это указывает высокая доля управленческих расходов в выручке (более 15%) и их положительная динамика. Обращает на себя внимание низкая рентабельность активов (за последние три года она снизилась почти в два раза с 7% до 3,8%). Это говорит не только о снижении эффективности в управлении бизнесом, но и возможном наличии на балансе предприятия непрофильных активов. Рекомендуется провести аудит эффективности использования активов по каждому центру прибыли гостиницы. Рост себестоимости продаж (3%) на фоне падения выручки (-5%) говорит о неэффективном управлении текущими расходами, а также о неэффективной маркетинговой политике.

1) Создание и продвижение специальных предложений на периоды низкой загрузки.

2) Повышение эффективности закупочной деятельности.

3) Рациональное использование финансовых средств.

4) Организация более детального управленческого учета с применением программного обеспечения «1С: предприятие».

Экспертное заключение компании «Баланс-Плюс»

Учитывая недостаточную финансовую устойчивость бизнеса для реализации серьезных инвестиционных программ, мы рекомендуем заняться оборонительной политикой от новых конкурентов и полностью сосредоточиться на внедрении системы качества услуг.

1) Удерживание общего уровня доходов на уровне 2012 года. Минимизация возможных потерь от выхода на рынок новых конкурентов.

2) Поддержание высокого уровня пребывания гостей – комплектация номеров, состояния мебели, площадь номеров, согласно Системе классификации гостиниц и других средств размещения категории *** (три звезды).

3) Обеспечение безопасности жизни и здоровья гостей через систему стационарных постов и камер видеонаблюдения службой режима и внутреннего контроля гостиницы.

4) Соответствие санитарно-эпидемиологическим требованиям (уровень шума, освещенность, температурный режим, наличие сертификатов на соответствие чистящих и моющих средств, продуктов питания).

Экспертное заключение компании «Ваш Консультант»

В целом финансовое состояние отеля, несмотря на падение показателей доходов, можно считать нормальным. Темпы снижения себестоимости (на уровне 2-3%) были ниже, чем снижение показателей выручки (5-7%). Оборачиваемость рабочего капитала составила 10,3 в 2011 году, 9,6 в 2012 г. и 9,2 в 2011 г. Среднее значение коэффициента оборачиваемости запасов за последние три года составило 0,79. Среднее значение рентабельности продаж составило 23,7%. Чистый оборотный капитал имел положительное значение

в течение рассматриваемого периода. Показатель текущей ликвидности был в среднем на уровне 2,0, что попадает в нормативные границы (от 1,5 до 3,0).

Экспертное заключение компании «Отель на пять»

В деятельности гостиницы за последние три года можно выделить следующие тренды. Выручка снижается быстрее затрат в результате действия производственного левериджа. Поэтому необходимо проанализировать маркетинговую политику компании. На балансе имеются значительные денежные средства, а также остатки запасов. Рекомендуется рассмотреть варианты вложения свободных денежных средств для получения дополнительного дохода, а также провести детальный анализ управления запасами.

Отметьте из списка, какие компании, на ваш взгляд, дали ценные рекомендации предпринимателю по управлению гостиницей (может быть более одного ответа).

8.2. Критерии и шкалы оценивания

Каждое мероприятие текущего контроля успеваемости оценивается по шкале «зачтено», «не зачтено».

Оценка «зачтено» выставляется обучающемуся при выполнении всех указанных показателей (Таблица 8.1), допускаются несущественные неточности в изложении и оформлении материала

При невыполнении хотя бы одного из показателей выставляется оценка «не зачтено».

Таблица 8.1 – Критерии оценивания мероприятий текущего контроля успеваемости

Наименование, обозначение	Показатель
Контрольная работа	правильно решено не менее 50% заданий
Тест	правильно решено не менее 50% тестовых заданий

При оценивании результатов обучения по дисциплине в ходе промежуточной аттестации используются следующие критерии и шкалы.

Экзамен (Экз01).

Задание состоит из 2 теоретических вопросов и 2 практических заданий.

Время на подготовку: 60 минут.

Оценка «отлично» выставляется обучающемуся, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, использует в ответе материал рекомендуемой литературы, правильно обосновывает принятое решение, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических заданий.

Оценка «хорошо» выставляется обучающемуся, если он твердо знает программный материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответах на вопросы, правильно применяет теоретические положения при решении практических заданий, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения.

Оценка «удовлетворительно» выставляется обучающемуся, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практических работ.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки в ответах на вопросы, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические задания.

Результат обучения по дисциплине считается достигнутым при получении обучающимся оценки «зачтено», «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» по каждому из контрольных мероприятий, относящихся к данному результату обучения.

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

«Тамбовский государственный технический университет»
(ФГБОУ ВО «ТГТУ»)

УТВЕРЖДАЮ

Директор Института экономики и качества жизни

_____ С.П. Спиридонов
«_26_» _____*января*_____ 20_21_ г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.ДВ.02.01 Страхование рисков в коммерческой деятельности
(шифр и наименование дисциплины в соответствии с утвержденным учебным планом подготовки)

Направление

38.04.06 Торговое дело
(шифр и наименование)

Программа магистратуры

Коммерческая деятельность
(наименование профиля образовательной программы)

Формы обучения: ***очная, заочная***

Кафедра: ***«Коммерция и бизнес-информатика»***
(наименование кафедры)

Составитель:

К.п.н., зав. кафедрой		М.А. Блюм
степень, должность	подпись	инициалы, фамилия

Заведующий кафедрой

	М.А. Блюм
подпись	инициалы, фамилия

Тамбов 2021

1. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ И ЕЕ МЕСТО В СТРУКТУРЕ ОПОП

Цель освоения дисциплины – достижение планируемых результатов обучения (таблица 1.1), соотнесенных с индикаторами достижения компетенций и целью реализации ОПОП.

Дисциплина входит в состав обязательной части образовательной программы.

Таблица 1.1 – Результаты обучения по дисциплине

Код, наименование индикатора	Результаты обучения по дисциплине
УК-6 Способен определять и реализовывать приоритеты собственной деятельности и способы ее совершенствования на основе самооценки	
ИД-1 (УК-6) Знает приоритеты собственной деятельности и способы ее совершенствования на основе самооценки	Знает основы планирования профессиональной траектории с учетом особенностей
	Знает психологические факторы эффективного бизнеса
ИД-2 (УК-6) Умеет определять приоритеты личностного и профессионального роста и способы совершенствования собственной деятельности на основе самооценки	Умеет расставлять приоритеты профессиональной деятельности и способы ее совершенствования на основе самооценки
	Умеет планировать самостоятельную деятельность в решении профессиональных задач
ИД-3 (УК-6) Владеет навыками построения профессиональной траектории с учетом изменяющихся требований рынка труда	Владеет навыками определения целей профессионального роста
	Владеет навыками выявления стимулов для саморазвития

Результаты обучения по дисциплине достигаются в рамках осуществления всех видов контактной и самостоятельной работы обучающихся в соответствии с утвержденным учебным планом.

Индикаторы достижения компетенций считаются сформированными при достижении соответствующих им результатов обучения.

2. ОБЪЁМ ДИСЦИПЛИНЫ

Объем дисциплины составляет 4 зачетные единицы.

Ниже приведено распределение общего объема дисциплины (в академических часах) в соответствии с утвержденным учебным планом.

Виды работ	Форма обучения	
	Очная	Заочная
	2 семестр	1 курс
Контактная работа	**52**	**12**
занятия лекционного типа	16	2
лабораторные занятия		
практические занятия	32	6
курсовое проектирование		
консультации	2	2
промежуточная аттестация	2	2
Самостоятельная работа	**92**	**132**
Всего	**144**	**144**

3. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Введение в курс «Психология бизнеса».

Понятие о психологии бизнеса. Понятийный и терминологический аппарат дисциплины «Психология бизнеса» (глоссарий). Место дисциплины в научном пространстве. Актуальность изучения дисциплины. Цель, задачи, объект и предмет дисциплины. Структура (основные разделы) курса. Психология бизнеса в системе наук. Взаимосвязь психологии бизнеса с макро- и микроэкономикой. Взаимосвязь психологии бизнеса с социальной психологией, психологией управления, психологией труда, инженерной психологией, экономической психологией и т.д. Социокультурный подход к психологическим и коммерческим проблемам.

ПР01. Бизнес как деятельность.

Бизнес в сравнении с другими видами деятельности. Бизнес и спорт. Бизнес и военное дело. Бизнес и наука. Бизнес и администрирование. Бизнес и природа. Бизнес как социокультурный институт. Исторические предпосылки бизнеса. Переломные вехи и революции в истории бизнеса. Появление бизнеса. Роль бизнеса в истории. Границы бизнеса: бизнес, квази-бизнес и he-бизнес. Бизнес как юридически законная деятельность. Бизнес как часть социальной системы.

СР01. Рынок и психология: парадоксы психологии и бизнеса

Тема 2. Этапы предпринимательской деятельности.

Действующие лица бизнеса. Предприниматель. Предприниматель, предприимчивость и дух предпринимательства. Предприниматель: начало деятельности. Путь предпринимателя. Менеджер. Пирамида развития менеджерских навыков. Инвестор. Лидер.

ПР02. Психологические качества человека бизнеса.

Активность – готовность действовать в неопределенности – целеполагание. Активность и мотивация человека бизнеса. Целеполагание и активность в бизнесе. Форма мышления предпринимателя. Маркетинговое мышление. Маркетинговое мышление в бизнес-планах: "case study". "Психология потребителя". Клиент-центрированное мышление. Системное маркетинговое мышление. Отношения элементов «маркетингового треугольника». Товар и его свойства. Отношения «Продавец - Товар». Рыночная среда и треугольник отношений. Маркетинг и качество.

СР02. Качества предпринимателя

Тема 3. Социальная психология бизнеса.

Конкуренция и конкурентность в бизнесе. Конкуренция в бизнесе. "Образцовая конкуренция". Конкуренция и партнерство. Учредительские отношения и отношения управления в бизнесе. Ответственность, доверие, недоверие. Отношения с сотрудниками. управление персоналом. Работа с мотивацией. Вовлечение персонала в управление фирмой (партиципация). Формирование команд.

ПР03. Организационная психология бизнеса.

Организационные формы и человеческие отношения. Модель "закрытой" организации. Модель "случайной" организации. Модель "открытой" организации. Статика и динамика организационных парадигм. Устойчивость организации в бизнесе. Стратегия развития организации. Анализ возможностей рынка. Анализ ресурсов организации. «Будущее» компании: организационные изменения. «Настоящее» компании: маркетинг, производство, финансы, персонал. Жизненный путь организации в бизнесе. Стадия формирования и развития. Стадия стабилизации и стагнации. Стадия кризиса. Этап «механизации». Этап «внутреннего предпринимательства». Этап «управления качеством».

СР03. Управленческие решения

Тема 4. Психологические основы этики бизнеса.

Отношение к деньгам. Предпринимательские проблемы в отношениях к деньгам. Этика бизнеса. Принцип экономической целесообразности. Принцип ситуативности. Этика индивидуальной ответственности в бизнесе.

ПР04. Психотерапевтическое воздействие коммерсанта.

Психотерапевтический подход в сфере коммерции. Психотерапевтическое влияние, направленное на других людей. Психотерапевтическое влияние, направленное на себя. Общие принципы психотерапевтического воздействия коммерсанта. Принцип саморегуляции и опоры на внутренние ресурсы. Принцип тотальной утилизации. Принцип развития или личностного роста. Инстинкты, потребности, мотивация. Инстинкты, потребности, жизненные ценности как фундамент коммерческой деятельности.

СР04. Методика «Предпринимательские способности»

Тема 5. Психотерапевтическая организация диалога.

Диалог: типология вопросов. Речь как инструмент управления поведением. Техника анализа речи: метамодель. Психотерапевтические техники речевого воздействия в коммерции. Психотерапевтичские техники речевого воздействия в коммерции. Гипнотическое направление изучения психологии продаж. Техники повышения внушаемости, используемые в психологии коммерции. Милтон-модель: приемы суггестивной организации речи. Атакующий стиль воздействия коммерсанта.

ПР05. Психологическая экономика: психология продаж

Мотивы потребителя. Риски при покупках. Мотивы покупки. Анализ мотивов потребителей. Психологические особенности отечественного потребителя. Психотехнология суперпродажи «Компас». Создание психологического комфорта покупателю (клиенту). Психологическая ориентация и установление психотипа покупателя (клиента). Психология заключения коммерческой сделки. Этапы сделки. Вступление. Презентация товара. Мотивация. Завершение. Послепродажный период.

СР05. Психология продаж

Тема 6. Возражения покупателя и их обработка

Типология вопросов и логические уровни. Этапы обработки возражения. Приемы обработки возражения. Типовые возражения. Возражения по цене.

ПР06. Продажи по телефону

Использование холодных звонков. Правила и нормы делового общения по телефону. Основные этапы продажи по телефону. Интонационная окраска речи. Работа с голосом.

СР06 Телефонные переговоры

Тема 7. Психология презентации

Магия презентации товара (услуги). Основы подготовки и проведения презентаций. Методика проведения презентаций. Критерии оценки презентаций: увлекательность, содержательность, визуализация (запоминаемость), интерактивность (активация), сбалансированность. Рекомендации по совершенствованию процесса подготовки и проведения презентаций.

ПР07. Типология потребителей и покупателей

Типология потребителей. Типология поведения покупателей. Устойчивые психологические типы. Типы темперамента по Гиппократу-Павлову. Типы конституции по Э. Кречмеру. Психологические типы по к. Юнгу и И. Майерс-Бриггс.

СР07. Целеполагание

Тема 8. Стрессы в деятельности коммерсанта

Общие факторы стресса. Факторы профессионального стресса. Специфические факторы стресса у коммерсанта. Этапы стресса. Последствия стресса. Защита от профессионального стресса, или антистрессовая саморегуляция.

ПР08. Саморегуляция психоэмоционального состояния коммерсанта

Рекомендации, направленные в «психологическое прошлое». Рекомендации, направленные в «психологическое настоящее». Рекомендации, проецирующиеся в будущее время. Саморегуляция и креативность. Саморегуляция и дисциплина мышления.

4. ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, ИНФОРМАЦИОННЫХ РЕСУРСОВ И ТЕХНОЛОГИЙ

4.1. Учебная литература

1. Фокс, Джеффри Рецепты успеха: Уроки бизнеса за обеденным столом / Джеффри Фокс ; перевод М. Иванова. — Москва : Альпина Бизнес Букс, 2019. — 171 c. — ISBN 978-5-9614-0750-1. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/82461.html
2. Мелия М. Бизнес - это психология [Электронный ресурс] : психологические координаты жизни современного делового человека / М. Мелия. — Электрон. текстовые данные. — М. : Альпина Паблишер, 2016. — 376 c. — 978-5-9614-4895-5. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/42681.html
3. Столяренко А.М. Психология менеджмента (2-е издание) [Электронный ресурс] : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Менеджмент организаций», «Управление персоналом» и «Психология» / А.М. Столяренко, Н.Д. Амаглобели. — Электрон. текстовые данные. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2015. — 455 c. — 978-5-238-02136-2. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/52638.html
4. Туркин, С. Как выгодно быть добрым: Сделайте свой бизнес социально ответственным / С. Туркин. — Москва : Альпина Бизнес Букс, 2019. — 381 c. — ISBN 5-9614-0472-2. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/82874.html
5. Трусь А.А. Психология управления [Электронный ресурс] : учебное пособие / А.А. Трусь. — Электрон. текстовые данные. — Минск: Вышэйшая школа, 2014. — 319 c. — 978-985-06-2422-2. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/35535.html
6. Деловые коммуникации [Электронный ресурс] : учебное пособие / М.Г. Круталевич [и др.]. — Электрон. текстовые данные. — Оренбург: Оренбургский государственный университет, ЭБС АСВ, 2015. — 216 c. — 978-5-7410-1378-6. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/61357.html
7. Психология и этика делового общения (5-е издание) [Электронный ресурс] : учебник для студентов вузов / В.Ю. Дорошенко [и др.]. — Электрон. текстовые данные. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2015. — 419 c. — 978-5-238-01050-2. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/52575.html

4.2. Интернет-ресурсы, в том числе современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Университетская информационная система «РОССИЯ» https://uisrussia.msu.ru

Справочно-правовая система «Консультант+» http://www.consultant-urist.ru

Справочно-правовая система «Гарант» http://www.garant.ru

База данных Web of Science https://apps.webofknowledge.com/

База данных Scopus https://www.scopus.com

Портал открытых данных Российской Федерации https://data.gov.ru

База открытых данных Министерства труда и социальной защиты РФ https://rosmintrud.ru/opendata

База данных Научной электронной библиотеки eLIBRARY.RU https://elibrary.ru/

База данных профессиональных стандартов Министерства труда и социальной защиты РФ http://profstandart.rosmintrud.ru/obshchiy-informatsionnyy-blok/natsionalnyy-reestr-professionalnykh-standartov/

Базы данных Министерства экономического развития РФ http://www.economy.gov.ru

База открытых данных Росфинмониторинга http://www.fedsfm.ru/opendata

Электронная база данных «Издательство Лань» https://e.lanbook.com

Электронная библиотечная система «IPRbooks» http://www.iprbookshop.ru

База данных «Электронно-библиотечная система «ЭБС ЮРАЙТ» https://www.biblio-online.ru

База данных электронно-библиотечной системы ТГТУ http://elib.tstu.ru

Федеральная государственная информационная система «Национальная электронная библиотека» https://нэб.рф

Национальный портал онлайн обучения «Открытое образование» https://openedu.ru

Электронная база данных "Polpred.com Обзор СМИ" https://www.polpred.com

Официальный сайт Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии http://protect.gost.ru/

Ресурсы электронной информационно-образовательной среды университета представлены в локальном нормативном акте «Положение об электронной информационно-образовательной среде Тамбовского государственного технического университета».

Электронные образовательные ресурсы, к которым обеспечен доступ обучающихся, в т.ч. приспособленные для использования инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья, приведены на официальном сайте университета в разделе «Университет»-«Сведения об образовательной организации»-«Материально-техническое обеспечение и оснащенность образовательного процесса».

Сведения о лицензионном программном обеспечении, используемом в образовательном процессе, представлены на официальном сайте университета в разделе «Образование»-«Учебная работа»-«Доступное программное обеспечение».

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Главное в преподавании и изучении данной дисциплины необходимо сосредоточить на овладении студентами базовых понятий, позволяющих освоить понимание сущности и многомерности объекта и предмета психологии бизнеса как сферы будущей профессиональной деятельности.

Важным условием успешного освоения дисциплины является создание системы правильной организации труда, позволяющей распределить учебную нагрузку равномерно в соответствии с графиком образовательного процесса. Нужно осуществлять самоконтроль, который является необходимым условием Вашей успешной учебы. Если что-то осталось невыполненным, необходимо изыскать время для завершения этой части работы, не уменьшая объема недельного плана. Все задания к практическим занятиям, а также задания, вынесенные на самостоятельную работу, рекомендуется выполнять непосредственно после соответствующей темы лекционного курса, что способствует лучшему усвоению материала, позволяет своевременно выявить и устранить «пробелы» в знаниях, систематизировать ранее пройденный материал, на его основе приступить к овладению новыми знаниями и навыками.

Система университетского обучения основывается на рациональном сочетании нескольких видов учебных занятий (в первую очередь, лекций и практических занятий), работа на которых обладает определенной спецификой.

Подготовка к лекциям.

Лекция - это основная форма передачи большого объема информации как ориентировочной основы для самостоятельной работы студентов. Лекция имеет цель систематизации основы научных знаний по дисциплине, концентрации внимания студентов на наиболее сложных и узловых проблемах рекламы в бизнесе как теоретико-прикладной дисциплины. Лекция закладывает основы научных знаний, дает студенту возможность усвоить их в обобщенной форме.

Знакомство с дисциплиной происходит уже на первой лекции, где требуется не просто внимание, но и самостоятельное оформление конспекта. При работе с конспектом лекций необходимо учитывать тот фактор, что одни лекции дают ответы на конкретные вопросы темы, другие – лишь выявляют взаимосвязи между явлениями, помогая студенту понять глубинные процессы развития изучаемого предмета как в истории, так и в настоящее время.

Конспектирование лекций – сложный вид вузовской аудиторной работы, предполагающий интенсивную умственную деятельность студента. Конспект является полезным тогда, когда записано самое существенное и сделано это Вами. Не надо стремиться записать дословно всю лекцию. Такое «конспектирование» приносит больше вреда, чем пользы. Целесообразно вначале понять основную мысль, излагаемую лектором, а затем записать ее. Желательно запись осуществлять на одной странице листа или оставляя поля, на которых позднее, при самостоятельной работе с конспектом, можно сделать дополнительные записи, отметить непонятные места.

Конспект лекции лучше подразделять на пункты, соблюдая красную строку. Этому в большой степени будут способствовать вопросы плана лекции, предложенные преподавателям. Следует обращать внимание на акценты, выводы, которые делает лектор, отмечая наиболее важные моменты в лекционном материале замечаниями «важно», «хорошо запомнить» и т.п. Можно делать это и с помощью разноцветных маркеров или ручек, подчеркивая термины и определения.

Целесообразно разработать собственную систему сокращений, аббревиатур и символов. Однако при дальнейшей работе с конспектом символы лучше заменить обычными словами для быстрого зрительного восприятия текста.

Работая над конспектом лекций, Вам всегда необходимо использовать не только учебник, но и ту литературу, которую дополнительно рекомендовал лектор. Именно такая серьезная, кропотливая работа с лекционным материалом позволит глубоко овладеть теоретическим материалом.

Подготовка к практическим занятиям.

В отличие от лекции практические занятия и семинары помогают анализировать, углублять, конкретизировать и расширять эти знания, помогают овладеть ими на более высоком уровне репродукции и трансформации. Эти формы учебного процесса способствуют закреплению умений и навыков самостоятельной работы, полученных в процессе работы над лекцией и являются своеобразной формой контроля за усвоением полученной на лекции учебной информации.

Подготовку к каждому практическому занятию необходимо начать с ознакомления с планом практического занятия, который отражает содержание предложенной темы. Тщательное продумывание и изучение вопросов плана основывается на проработке текущего материала лекции, а затем изучения обязательной и дополнительной литературы, рекомендованной к данной теме. Все новые понятия по изучаемой теме необходимо выучить наизусть и внести в глоссарий, который целесообразно вести с самого начала изучения курса.

Результат такой работы должен проявиться в способности свободно ответить на теоретические вопросы практикума, выступать и участвовать в коллективном обсуждении вопросов изучаемой темы, правильно выполнять практические задания и контрольные работы.

В процессе подготовки к практическим занятиям, необходимо обратить особое внимание на самостоятельное изучение рекомендованной литературы. При всей полноте конспектирования лекции в ней невозможно изложить весь материал из-за лимита аудиторных часов. Поэтому самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной литературой, материалами периодических изданий и Интернета является наиболее эффективным методом получения дополнительных знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала, формирует отношение к конкретной проблеме.

Рекомендации по работе с литературой.

Работу с литературой целесообразно начать с изучения общих работ по теме, а также учебников и учебных пособий. Далее рекомендуется перейти к анализу монографий и статей, рассматривающих отдельные аспекты проблем, изучаемых в рамках курса, а также официальных материалов и неопубликованных документов (научно-исследовательские работы, диссертации), в которых могут содержаться основные вопросы изучаемой проблемы.

Работу с источниками надо начинать с ознакомительного чтения, т.е. просмотреть текст, выделяя его структурные единицы. При ознакомительном чтении закладками отмечаются те страницы, которые требуют более внимательного изучения.

В зависимости от результатов ознакомительного чтения выбирается дальнейший способ работы с источником. Если для разрешения поставленной задачи требуется изучение некоторых фрагментов текста, то используется метод выборочного чтения. Если в книге нет подробного оглавления, следует обратить внимание ученика на предметные и именные указатели.

Избранные фрагменты или весь текст (если он целиком имеет отношение к теме) требуют вдумчивого, неторопливого чтения с «мысленной проработкой» материала. Такое

чтение предполагает выделение: 1) главного в тексте; 2) основных аргументов; 3) выводов. Особое внимание следует обратить на то, вытекает тезис из аргументов или нет.

Необходимо также проанализировать, какие из утверждений автора носят проблематичный, гипотетический характер, и уловить скрытые вопросы.

Наилучший способ научиться выделять главное в тексте, улавливать проблематичный характер утверждений, давать оценку авторской позиции – это сравнительное чтение, в ходе которого Вы знакомитесь с различными мнениями по одному и тому же вопросу, сравниваете весомость и доказательность аргументов сторон и делаете вывод о наибольшей убедительности той или иной позиции.

Если в литературе встречаются разные точки зрения по тому или иному вопросу из-за сложности прошедших событий и правовых явлений, нельзя их отвергать, не разобравшись. При наличии расхождений между авторами необходимо найти рациональное зерно у каждого из них, что позволит глубже усвоить предмет изучения и более критично оценивать изучаемые вопросы. Знакомясь с особыми позициями авторов, нужно определять их схожие суждения, аргументы, выводы, а затем сравнивать их между собой и применять из них ту, которая более убедительна.

Следующим этапом работы с литературными источниками является создание конспектов, фиксирующих основные тезисы и аргументы. Можно делать записи на отдельных листах, которые потом легко систематизировать по отдельным темам изучаемого курса. Другой способ – это ведение тематических тетрадей-конспектов по одной какой-либо теме. Большие специальные работы монографического характера целесообразно конспектировать в отдельных тетрадях. Здесь важно вспомнить, что конспекты пишутся на одной стороне листа, с полями и достаточным для исправления и ремарок межстрочным расстоянием (эти правила соблюдаются для удобства редактирования). Если в конспектах приводятся цитаты, то непременно должно быть дано указание на источник (автор, название, выходные данные, № страницы). Впоследствии эта информации может быть использована при написании текста реферата или другого задания.

Таким образом, при работе с источниками и литературой важно уметь:

– сопоставлять, сравнивать, классифицировать, группировать, систематизировать информацию в соответствии с определенной учебной задачей;

– обобщать полученную информацию, оценивать прослушанное и прочитанное;

– фиксировать основное содержание сообщений; формулировать, устно и письменно, основную идею сообщения; составлять план, формулировать тезисы;

– готовить и презентовать развернутые сообщения типа доклада;

– работать в разных режимах (индивидуально, в паре, в группе), взаимодействуя друг с другом;

– пользоваться реферативными и справочными материалами;

– контролировать свои действия и действия своих товарищей, объективно оценивать свои действия;

– обращаться за помощью, дополнительными разъяснениями к преподавателю, другим студентам;

– пользоваться лингвистической или контекстуальной догадкой, словарями различного характера, различного рода подсказками, опорами в тексте (ключевые слова, структура текста, предваряющая информация и др.);

– использовать при говорении и письме перифраз, синонимичные средства, слова-описания общих понятий, разъяснения, примеры, толкования, «словотворчество»;

– повторять или перефразировать реплику собеседника в подтверждении понимания его высказывания или вопроса;

– обратиться за помощью к собеседнику (уточнить вопрос, переспросить и др.);

– использовать мимику, жесты (вообще и в тех случаях, когда языковых средств не хватает для выражения тех или иных коммуникативных намерений).

Подготовка к промежуточной аттестации.

При подготовке к промежуточной аттестации целесообразно:

– внимательно изучить перечень вопросов и определить, в каких источниках находятся сведения, необходимые для ответа на них;

– внимательно прочитать рекомендованную литературу;

– составить краткие конспекты ответов (планы ответов).

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

По всем видам учебной деятельности в рамках дисциплины используются аудитории, оснащенные необходимым специализированным оборудованием.

Наименование специальных помещений	Оснащенность специальных помещений	Перечень лицензионного программного обеспечения / Реквизиты подтверждающего документа
учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа	Мебель: учебная мебель Технические средства обучения: экран, проектор, компьютер	MS Office, Windows / Корпоративные академические лицензии бессрочные Microsoft Open License №47425744, 48248803, 41251589, 46314939, 44964701, 43925361, 45936776, 47425744, 41875901, 41318363, 60102643
учебные аудитории для проведения занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации	Мебель: учебная мебель Технические средства обучения: экран, проектор, компьютер	

Для самостоятельной работы обучающихся предусмотрены помещения, укомплектованные специализированной мебелью, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

Наименование помещений для самостоятельной работы обучающихся	Оснащенность помещений для самостоятельной работы обучающихся	Перечень лицензионного программного обеспечения / Реквизиты подтверждающего документа
Помещение для самостоятельной работы обучающихся (читальный зал Научной библиотеки)	Мебель: учебная мебель Комплект специализированной мебели: компьютерные столы Оборудование: компьютерная техника с подключением к информационно-коммуникационной сети «Интернет» и доступом в электронную информационно-образовательную среду образовательной организации, веб-камеры, коммуникационное оборудование, обеспечивающее доступ к сети интернет (проводное соединение и беспроводное соединение по технологии Wi-Fi)	Microsoft Windows 7 pro Лицензия №49487340 Microsoft Office2007 Лицензия №49487340
Помещение для самостоятельной работы обучающихся (ауд. 333/А)	Мебель: учебная мебель Комплект специализированной мебели: компьютерные столы Оборудование: компьютерная техника с подключением к информационно-коммуникационной сети «Интернет» и доступом в электронную информационно-образовательную среду образовательной организации, веб-камеры, коммуникационное оборудование, обеспечивающее доступ к сети интернет (проводное соединение и беспроводное соединение по технологии Wi-Fi)	Microsoft Windows XP Лицензия №44964701 Microsoft Office 2007 Лицензия №44964701

7. ТЕКУЩИЙ КОНТРОЛЬ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНАЯ АТТЕСТАЦИЯ

Проверка достижения результатов обучения по дисциплине осуществляется в рамках текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации.

7.1. Текущий контроль успеваемости

Текущий контроль успеваемости включает в себя мероприятия по оцениванию выполнения заданий на практических занятиях, заданий для самостоятельной работы. Мероприятия текущего контроля успеваемости приведены в таблице 7.1.

Таблица 7.1 – Мероприятия текущего контроля успеваемости

Обозначение	Наименование	Форма контроля
СР02	Качества предпринимателя	Практическое задание
СР03	Управленческие решения	Практическое задание
СР04	Методика «Предпринимательские способности»	Практическое задание
СР05	Психология продаж	Практическое задание
СР06	Телефонные переговоры	Практическое задание
СР07	Целеполагание	Практическое задание

7.2. Промежуточная аттестация

Формы промежуточной аттестации по дисциплине приведены в таблице 7.2.

Таблица 7.2 – Формы промежуточной аттестации

Обозначение	Форма отчетности	Очная	Заочная
Экз01	Экзамен	2 семестр	1 курс

8. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

8.1. Оценочные средства

Оценочные средства соотнесены с результатами обучения по дисциплине и индикаторами достижения компетенций.

ИД-1 (УК-6) - Знает приоритеты собственной деятельности и способы ее совершенствования на основе самооценки

Знает основы планирования профессиональной траектории с учетом особенностей	СР02, Экз01
Знает психологические факторы эффективного бизнеса	СР03, Экз01

Практические задания к СР02

Задание 1. «Качества предпринимателя»

1. Выпишите в два столбика по пять своих сильных и слабых сторон (то, что может позволить вам стать предпринимателем, и то, что может помешать сделать это).

Мои сильные стороны	Мои слабые стороны

2. Выберите по одной наиболее важной вашей особенности из каждого столбика (отметив их галочками).

3. Прокомментируйте полученный результат (как я могу компенсировать свои слабые стороны и лучше использовать сильные).

Практические задания к СР03

Упражнение 1. «Управленческие решения»

Задание. Вспомните одно из своих важных решений, принятых в промежутке времени от 1 до 12 месяцев назад (решение может касаться любых вопросов). Проверьте его по всем критериям «хорошего» и «плохого» решения:

1. Эффективность (принятое решение обеспечило преодоление проблемной ситуации).

2. Обоснованность (оно адекватно отражало особенности реальной ситуации).

3. Своевременность (принято вовремя)

4. Реализуемость (его можно было реально выполнять на практике и оно было понятно для исполнителей).

5. Конкретность (включало механизмы реализации во всех подробностях).

6. Сочетание жесткости и гибкости (обеспечивало неуклонное достижение цели, но допускало маневры)

7. Решение было принято на безальтернативной основе.

8. Решение было основано на ошибочном прогнозе развития рынка.

9. Решение, основанное на ошибочно выбранных критериях.

Вопрос: Какое решение было бы оптимальным для той проблемной ситуации с учетом этих критериев?

Задание 2. Обработка возражений

Упражнение выполняется в парах (продавец – покупатель). Продавец предлагает товар. Затем покупатель выдвигает возражения, последовательно проходя весь список, а продавец их парирует. Перечень возражений:

– товар не нужен;
– слишком дорого;
– сейчас нет на это денег;
– не уполномочен покупать;
– уже есть аналогичный товар;
– работаем с другим постоянным поставщиком;
– нужно подумать и посоветоваться.

ИД-2 (УК-6) - Умеет определять приоритеты личностного и профессионального роста и способы совершенствования собственной деятельности на основе самооценки

Умеет расставлять приоритеты профессиональной деятельности и способы ее совершенствования на основе самооценки	СР04
Умеет планировать самостоятельную деятельность в решении профессиональных задач	СР05

Практические задания к СР04

Задание 1. Самостоятельно определите уровень предпринимательских способностей на основе результатов диагностики Вашего уровня мотивации, качеств личности, уровня самооценки по методике «Предпринимательские способности».

Задание 2. «Мои главные стрессоры»

Стрессор	Интенсивность	Контроль над событием	Временной фактор	Частота повторения

Задание

1. В первой колонке коротко обозначьте ваши главные стрессоры – то, что чаще всего беспокоит вас и не дает в полной мере наслаждаться жизнью.

2. Во второй колонке оцените интенсивность каждого из них по 10-балльной шкале (10 баллов – это сверхзначимое событие, например, смерть близкого человека, а 1 балл – это мелочь вроде неисправного крана).

3. В третьей колонке попробуйте определить, какие из стрессогенных факторов доступны вашему контролю. Какие неподконтрольны? Степень вашего воздействия на ситуацию также определите по 10- балльной системе.

4. Четвертая колонка показывает, где находятся ваши стрессы (в будущем, настоящем или прошлом).

5. Пятая – насколько часто они повторяются (раз в год, месяц, неделю, день или чаще). 6. Проанализируйте полученные данные и сделайте вывод.

Практические задания к СР05

Задание 1. «Тайм-менеджмент»

Задание: Какие эмоции (негативные или позитивные) появляются у вас, когда вы слышите слово «время»? Продолжите предложения:

Большую часть своего рабочего времени я трачу на…

Чаще всего мне не хватает времени на…

Больше всего меня отвлекают от главных дел…

Подумайте над своими ответами. Может быть, вы тратите свое вре- мя на одни дела, а на самом деле вам хотелось бы заниматься совсем другим? Может быть, просто имеет смысл перераспределить приоритеты?

Задание 2: «Купи-продай»

Задание 1. Выберите товар из нижеследующего списка. (Почему в ассортименте только «юмористические» товары? Это стимулирует фантазию участников занятий: описание товара можно легко расширить, придумать его дополнительные свойства.)

1. Вагон цемента М-500, обладающего повышенной морозостойкостью (может использоваться в условиях вечной мерзлоты).

2. Цистерна мазута бездымного, который при горении не загрязняет окружающую среду.

3. Партия наручных часов со счетчиком Гейгера.

4. Карманный компьютер с мобильным Интернетом и функцией говорящего переводчика. Производство – Китай. Гарантия – 2 недели. Ремонт осуществляется только фирмой-производителем (г. Шанхай).

5. Водка «Провал памяти» – гарантированное стирание из памяти всего лишнего. 16

6. Духи «Убойная сила» – продолжительность действия 30 минут, радиус поражения 2 м. Особи мужского пола, попавшие в зону поражения, временно теряют рассудок, волю и дар речи.

7. Набор «Предпринимательский». Включает необходимую для каждого успешного предпринимателя деловую литературу: данное издание (которое вы держите в руках в настоящий момент), уникальное «Руководство по даче взяток налоговому инспектору», популярный учебник по рекламе «101 способ обмануть клиента с наибольшей выгодой», строительный справочник «Современная крыша: правильный выбор и эксплуатация». В комплект входит также карманный русско-тюремный разговорник.

8. Набор «Студенческий»: таблетки «Антисон» на 24 часа и таблетки «Суперпамять» (продолжительность действия 48 часов, затем выученное забывается напрочь).

9. Труба от японского крейсера с дипломом почетного гражданина г. Киото. Социальный пакет: раз в 2 года бесплатный проезд в г. Киото (проезд и оформление визы за счет муниципалитета города), а также пожизненная пенсия от японского правительства.

Задание 2. Интерактивное представление товара по следующим вопросам:

1. Составьте краткую характеристику товара.
2. Какие конкурентные преимущества он имеет?
3. Какие потребности потенциального покупателя он призван удовлетворить?
4. Как начать разговор с покупателем об этих потребностях?
5. Составьте сценарий диалога с постепенным сужением вопросов.

Задание 3. Презентация

Составьте текст презентации выбранного товара по плану:

– актуальность, потребность, удовлетворяемая подобными товарами;

– новизна – отличия товара от аналогов (кратко);

– подробно – доказательно о преимуществах товара;
– обобщение – основное о товаре + цена и условия поставки;
– практические предложения по заключению сделки.

ИД-3 (УК-6) - Владеет навыками построения профессиональной траектории с учетом изменяющихся требований рынка труда

Владеет навыками определения целей профессионального роста	СР07
Владеет навыками выявления стимулов для саморазвития	СР06, Экз01

Практические задания к СР07

Упражнение 1. «Целеполагание»

Задание Каждый из участников занятия составляет свою стратегическую цель на ближайшие 3–5 лет. Затем он проверяет ее по всем критерием и вносит необходимые коррективы:

Позитивная формулировка_____
Принципиальная достижимость_____
Конкретность (прописать детали)_____
Возможность сенсорного подтверждения (что увижу, услышу, почувствую)_____
Сроки достижения (достичь к)_____
Цель должна максимально зависеть от нас_____
Приемлемая цена (чем готов пожертвовать)_____
Сохранение социальной экологии_____
Определение необходимых ресурсов (что уже есть и что нужно)_____
Оценка масштаба (на какие этапы разбить путь)_____

Практические задания к СР06

Задание 1. «Телефонные переговоры»

Кратко сформулировать коммерческое предложение по любому из перечисленных видов товара, спланировать возможные варианты телефонного разговора (обсуждение происходит коллективно). Работа в парах продавец – покупатель: разыгрывание телефонных диалогов с предложением покупателю товара. Диалог должен быть кратким (2–3 минуты), задача продавца – заинтересовать покупателя при минимуме сообщаемой информации. Критерий успешности общения со стороны продавца – достижение договоренности о личной встрече с покупателем.

Примеры теоретических вопросов к экзамену Экз01

1. Бизнес в России как социально-значимая сфера деятельности.
2. Российское общество и бизнес – особенности взаимовосприятия.
3. Экономическая социализация.
4. Психологические качества успешного бизнесмена и менеджера.
5. Имидж бизнесмена.
6. Виды публичных выступлений в психологии бизнеса.
7. Подготовка публичного выступления.
8. Психология принятия индивидуальных решений.
9. Психология малых групп в бизнесе.
10. Психология принятия коллективных решений.
11. Интерперсональные коммуникации в бизнесе.
12. Психологические особенности делового общения.
13. Психологическое сопровождение конфликтов.
14. Концепция управления человеческими ресурсами в психологии.

15. Психологическое сопровождение становления профессиональной карьеры сотрудника.
16. Психологическое сопровождение реализации профессиональной карьеры.
17. Психология подбора персонала.
18. Психология работы с подчиненными и стимулирования их активности.
19. Персонал-технологии в психологии бизнеса.
20. Общая характеристика бизнес-процессов.
21. Психологические особенности менеджмента как бизнес-процесса
22. Управление рабочим временем в организации труда менеджера.
23. Принципы планирования рабочего времени и расстановки приоритетов в работе менеджера.
24. Профилактика и преодоление стрессов в работе менеджера.
25. Психологические особенности маркетинга как бизнес-процесса.
26. Сбыт как бизнес-процесс.
27. Технологии продажи в психологии бизнеса.
28. Психология рекламы.
29. Психологические особенности переговоров.
30. Психологические особенности деловых контактов.
31. Психологическая оценка результатов деятельности бизнес-организации.
32. Факторы повышения конкурентоспособности бизнес-структуры.
33. Имидж бизнес-структуры.
34. Психологическая культура и этика в бизнесе.
35. Социально-психологический климат в коллективе

Примеры типовых практических заданий к Экз01

1. Составьте социально-психологический портрет знакомого предпринимателя
2. Проанализируйте социально-психологические особенности предпринимательства в вашем регионе
3. Сформулируйте предложения по оказанию социально-психологических услуг вашему потенциальному клиенту-предпринимателю
4. Перечислите личностные качества, способствующие и препятствующие успеху в бизнесе. Приведите конкретные примеры
5. Перечислите, какие формы мотивации для повышения образовательного уровня работников предприятия можно использовать.
6. Каковы гендерные различия в предпринимательстве? Охарактеризуйте черты женского и мужского предпринимательства
7. Перечислите выдающихся русских предпринимателей, укажите психологические особенности их личности и деятельности

8.2. Критерии и шкалы оценивания

Каждое мероприятие текущего контроля успеваемости оценивается по шкале «зачтено», «не зачтено».

Оценка «зачтено» выставляется обучающемуся при выполнении всех указанных показателей (Таблица 8.1), допускаются несущественные неточности в изложении и оформлении материала

При невыполнении хотя бы одного из показателей выставляется оценка «не зачтено».

Таблица 8.1 – Критерии оценивания мероприятий текущего контроля успеваемости

Наименование, обозначение	Показатель
Лабораторная работа, практическое задание. Творческое задание	лабораторная работа выполнена в полном объеме; по лабораторной работе представлен отчет, содержащий необходимые расчеты, выводы, оформленный в соответствии с установленными требованиями; на защите лабораторной работы даны правильные ответы не менее чем на 50% заданных вопросов
Контрольная работа	правильно решено не менее 50% заданий
Тест	правильно решено не менее 50% тестовых заданий
Опрос	даны правильные ответы не менее чем на 50% заданных вопросов
Доклад	тема доклада раскрыта, сформулированы выводы; соблюдены требования к объему и оформлению доклада (презентации к докладу);
Реферат	тема реферата раскрыта; использованы рекомендуемые источники; соблюдены требования к объему и оформлению реферата

При оценивании результатов обучения по дисциплине в ходе промежуточной аттестации используются следующие критерии и шкалы.

Экзамен (Экз01).

Задание состоит из 2 теоретических вопросов и 2 практических заданий.

Время на подготовку: 60 минут.

Оценка «отлично» выставляется обучающемуся, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, использует в ответе материал рекомендуемой литературы, правильно обосновывает принятое решение, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических заданий.

Оценка «хорошо» выставляется обучающемуся, если он твердо знает программный материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответах на вопросы, правильно применяет теоретические положения при решении практических заданий, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения.

Оценка «удовлетворительно» выставляется обучающемуся, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практических работ.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки в ответах на вопросы, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические задания.

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

«Тамбовский государственный технический университет»
(ФГБОУ ВО «ТГТУ»)

УТВЕРЖДАЮ

Директор Института экономики и качества жизни

_____ С.П. Спиридонов
«*26*» _____*января*_____ 20*21* г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.ДВ.02.02 Бизнес-проектирование коммерческой деятельности
(шифр и наименование дисциплины в соответствии с утвержденным учебным планом подготовки)

Направление

38.04.06 Торговое дело
(шифр и наименование)

Программа магистратуры

Коммерческая деятельность
(наименование профиля образовательной программы)

Формы обучения: ***очная, заочная***

Кафедра: ***«Коммерция и бизнес-информатика»***
(наименование кафедры)

Составитель:

К.э.н., доцент		Д.Л. Хазанова
степень, должность	подпись	инициалы, фамилия

Заведующий кафедрой

	М.А. Блюм
подпись	инициалы, фамилия

Тамбов 2021

1. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ И ЕЕ МЕСТО В СТРУКТУРЕ ОПОП

Цель освоения дисциплины – достижение планируемых результатов обучения (таблица 1.1), соотнесенных с индикаторами достижения компетенций и целью реализации ОПОП.

Дисциплина входит в состав части образовательной программы, формируемой участниками образовательных отношений.

Таблица 1.1 – Результаты обучения по дисциплине

Код, наименование индикатора	Результаты обучения по дисциплине
ПК-3 Способен принимать рациональные и эффективные решения по управлению коммерческими рисками закупок и поставок и применять страхование как один из методов управления риском	
ИД-1 (ПК-3) Знает методы управления рисками и основные подходы к принятию рациональных и эффективных решений по управлению коммерческими рисками закупок и поставок	Знает методы управления рисками, используемые при проектировании коммерческих проектов
ИД-2 (ПК-2)Умеет принимать рациональные и эффективные решения по управлению коммерческими рисками закупок и поставок и применять страхование как один из методов управления риском	Умеет принимать рациональные и эффективные решения по управлению коммерческими рисками при проектировании коммерческой деятельности
ИД-3 (ПК-3) Владеет навыками принятия рациональных и эффективных решения по управлению коммерческими рисками закупок и поставок и применения страхования как одного из методов управления риском	Владеет навыками принятия рациональных и эффективных решения по управлению коммерческими рисками при проектировании коммерческой деятельности

Результаты обучения по дисциплине достигаются в рамках осуществления всех видов контактной и самостоятельной работы обучающихся в соответствии с утвержденным учебным планом.

Индикаторы достижения компетенций считаются сформированными при достижении соответствующих им результатов обучения.

2. ОБЪЁМ ДИСЦИПЛИНЫ

Объем дисциплины составляет 6 зачетных единиц.

Ниже приведено распределение общего объема дисциплины (в академических часах) в соответствии с утвержденным учебным планом.

Виды работ	Форма обучения	
	Очная	
	Очная	Заочная
	3 семестр	2 курс
Контактная работа	**49**	**9**
занятия лекционного типа	16	2
лабораторные занятия		
практические занятия	32	6
курсовое проектирование		
консультации		
промежуточная аттестация	1	1
Самостоятельная работа	**167**	**207**
Всего	**216**	**216**

3. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Основы бизнес-проектирования и его роль в современном предпринимательстве.

ПР01. Современные подходы к бизнес-проектированию
СР01. Особенности современного этапа развития бизнеса.

Тема 2. Планирование: зарубежный опыт и российская специфика.
ПР02.Эволюция подходов к планированию в России и кросс-культурные аспекты бизнес-проектирования.
СР02.Международные стандарты в области бизнес-проектирования.

Тема 3. Модели и методы бизнес-проектирования в условиях рынка.
ПР03. Классификация моделей и методов проектирования.
ПР04. Фактографические методы планирования
СР03. Система норм и нормативов, в том числе федеральные нормативы; республиканские нормативы, местные нормативы; отраслевые нормативы; нормативы хозяйствующего субъекта.

Тема 4. Ресурсное обеспечение бизнес-проектирования.
ПР05. Сбор, систематизация и анализ исходных данных.
ПР06. Комплекс работ по сбору исходной информации.
СР04. Автоматизированные системы сбора и обработки информации.
СР05. Команда проекта.
СР06.Источники финансирования в бизнес-проектировании.

Тема 5. Бизнес-план: понятие, структура, классификация.
ПР07. Проектный менеджмент.
СР07. Бизнес-проектирование в стартапах: зарубежный и российский опыт

Тема 6. Разработка разделов бизнес-проекта (маркетинг, финансы, риски, персонал).
ПР08. План маркетинга.
ПР09. Производственный план.
ПР10. Финансовый план.
ПР11. Организационный план
ПР12. Деловые переговоры.
ПР13. Ключевые показатели бизнес-проекта
СР08. Подготовка презентации: инструменты и современные решения.

Тема 7. Бизнес-процессы в организации: понятие, виды, проектирование.
ПР14. Организационное проектирование и бизнес-проектирование.

Тема 8. Содержание и организация внутрифирменного планирования.
ПР15. Планирование производства и реализации продукции.
ПР16. Кадровое планирование.
СР09. Планирование развития фирмы.

Тема 9. Стратегическое планирование.
ПР17. Миссия и цели организации.
СР10.Анализ внутренней и внешней среды.

СР11.SWOT-анализ. PEST-анализ.
СР12. Стратегии организации.

4. ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, ИНФОРМАЦИОННЫХ РЕСУРСОВ И ТЕХНОЛОГИЙ

4.1. Учебная литература

1. 1. Ньютон, Ричард Управление проектами от А до Я / Ричард Ньютон ; перевод А. Кириченко. — Москва : Альпина Бизнес Букс, 2019. — 192 c. — ISBN 978-5-9614-0539-2. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/82359.html (дата обращения: 14.03.2021). — Режим доступа: для авторизир. пользователей
2. Стартап-гайд: Как начать… и не закрыть свой интернет-бизнес / Пол Грэм, С. Ашин, Н. Давыдов [и др.] ; под редакцией М. Р. Зобниной. — Москва : Альпина Паблишер, 2019. — 176 c. — ISBN 978-5-9614-4824-5. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/82519.html (дата обращения: 14.03.2021). — Режим доступа: для авторизир. пользователей
3. Гай, Кавасаки Стартап по Кавасаки: проверенные методы начала любого дела / Кавасаки Гай ; перевод Д. Глебов ; под редакцией В. Потапова. — Москва : Альпина Паблишер, 2019. — 336 c. — ISBN 978-5-9614-5891-6. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/86879.html (дата обращения: 14.03.2021). — Режим доступа: для авторизир. пользователей
4. Рис, Э. Метод стартапа: предпринимательские принципы управления для долгосрочного роста компании / Э. Рис ; перевод М. Кульнева ; под редакцией С. Турко. — Москва : Альпина Паблишер, 2018. — 352 c. — ISBN 978-5-9614-0718-1. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/94294.html (дата обращения: 14.03.2021). — Режим доступа: для авторизир. пользователей
5. Бекетова, О. Н. Бизнес-планирование : учебное пособие / О. Н. Бекетова, В. И. Найденков. — 2-е изд. — Саратов : Научная книга, 2019. — 159 c. — ISBN 978-5-9758-1885-0. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/81001.htm

Горбунов, В. Л. Бизнес-планирование : учебное пособие / В. Л. Горбунов. — 3-е изд. — Москва, Саратов : Интернет-Университет Информационных Технологий (ИНТУИТ), Ай Пи Ар Медиа, 2020. — 422 c. — ISBN 978-5-4497-0306-4. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная

4.2. Интернет-ресурсы, в том числе современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Университетская информационная система «РОССИЯ» https://uisrussia.msu.ru
Справочно-правовая система «Консультант+» http://www.consultant-urist.ru
Справочно-правовая система «Гарант» http://www.garant.ru
База данных Web of Science https://apps.webofknowledge.com/
База данных Scopus https://www.scopus.com
Портал открытых данных Российской Федерации https://data.gov.ru
База открытых данных Министерства труда и социальной защиты РФ https://rosmintrud.ru/opendata
База данных Научной электронной библиотеки eLIBRARY.RU https://elibrary.ru/
База данных профессиональных стандартов Министерства труда и социальной защиты РФ http://profstandart.rosmintrud.ru/obshchiy-informatsionnyy-blok/natsionalnyy-reestr-professionalnykh-standartov/

Базы данных Министерства экономического развития РФ http://www.economy.gov.ru
База открытых данных Росфинмониторинга http://www.fedsfm.ru/opendata
Электронная база данных «Издательство Лань» https://e.lanbook.com
Электронная библиотечная система «IPRbooks» http://www.iprbookshop.ru
База данных «Электронно-библиотечная система «ЭБС ЮРАЙТ» https://www.biblio-online.ru
База данных электронно-библиотечной системы ТГТУ http://elib.tstu.ru
Федеральная государственная информационная система «Национальная электронная библиотека» https://нэб.рф
Национальный портал онлайн обучения «Открытое образование» https://openedu.ru
Электронная база данных "Polpred.com Обзор СМИ" https://www.polpred.com
Официальный сайт Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии http://protect.gost.ru/

Ресурсы электронной информационно-образовательной среды университета представлены в локальном нормативном акте «Положение об электронной информационно-образовательной среде Тамбовского государственного технического университета».

Электронные образовательные ресурсы, к которым обеспечен доступ обучающихся, в т.ч. приспособленные для использования инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья, приведены на официальном сайте университета в разделе «Университет»-«Сведения об образовательной организации»-«Материально-техническое обеспечение и оснащенность образовательного процесса».

Сведения о лицензионном программном обеспечении, используемом в образовательном процессе, представлены на официальном сайте университета в разделе «Образование»-«Учебная работа»-«Доступное программное обеспечение».

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Планирование и организация времени, необходимого для изучения дисциплины.

Важным условием успешного освоения дисциплины является создание Вами системы правильной организации труда, позволяющей распределить учебную нагрузку равномерно в соответствии с графиком образовательного процесса. Большую помощь в этом может оказать составление плана работы на семестр, месяц, неделю, день. Его наличие позволит подчинить свободное время целям учебы, трудиться более успешно и эффективно. С вечера всегда надо распределять работу на завтрашний день. В конце каждого дня целесообразно подвести итог работы: тщательно проверить, все ли выполнено по намеченному плану, не было ли каких-либо отступлений, а если были, по какой причине они произошли. Нужно осуществлять самоконтроль, который является необходимым условием Вашей успешной учебы. Если что-то осталось невыполненным, необходимо изыскать время для завершения этой части работы, не уменьшая объема недельного плана. Все задания к практическим занятиям, а также задания, вынесенные на самостоятельную работу, рекомендуется выполнять непосредственно после соответствующей темы лекционного курса, что способствует лучшему усвоению материала, позволяет своевременно выявить и устранить «пробелы» в знаниях, систематизировать ранее пройденный материал, на его основе приступить к овладению новыми знаниями и навыками.

Система университетского обучения основывается на рациональном сочетании нескольких видов учебных занятий (в первую очередь, лекций и практических занятий), работа на которых обладает определенной спецификой.

Подготовка к лекциям.

Знакомство с дисциплиной происходит уже на первой лекции, где от Вас требуется не просто внимание, но и самостоятельное оформление конспекта. При работе с конспектом лекций необходимо учитывать тот фактор, что одни лекции дают ответы на конкретные вопросы темы, другие – лишь выявляют взаимосвязи между явлениями, помогая студенту понять глубинные процессы развития изучаемого предмета как в истории, так и в настоящее время.

Конспектирование лекций – сложный вид вузовской аудиторной работы, предполагающий интенсивную умственную деятельность студента. Конспект является полезным тогда, когда записано самое существенное и сделано это Вами. Не надо стремиться записать дословно всю лекцию. Такое «конспектирование» приносит больше вреда, чем пользы. Целесообразно вначале понять основную мысль, излагаемую лектором, а затем записать ее. Желательно запись осуществлять на одной странице листа или оставляя поля, на которых позднее, при самостоятельной работе с конспектом, можно сделать дополнительные записи, отметить непонятные места.

Конспект лекции лучше подразделять на пункты, соблюдая красную строку. Этому в большой степени будут способствовать вопросы плана лекции, предложенные преподавателям. Следует обращать внимание на акценты, выводы, которые делает лектор, отмечая наиболее важные моменты в лекционном материале замечаниями «важно», «хорошо запомнить» и т.п. Можно делать это и с помощью разноцветных маркеров или ручек, подчеркивая термины и определения.

Целесообразно разработать собственную систему сокращений, аббревиатур и символов. Однако при дальнейшей работе с конспектом символы лучше заменить обычными словами для быстрого зрительного восприятия текста.

Работая над конспектом лекций, Вам всегда необходимо использовать не только учебник, но и ту литературу, которую дополнительно рекомендовал лектор. Именно такая

серьезная, кропотливая работа с лекционным материалом позволит глубоко овладеть теоретическим материалом.

Подготовка к практическим занятиям.

Подготовку к каждому практическому занятию Вы должны начать с ознакомления с планом практического занятия, который отражает содержание предложенной темы. Тщательное продумывание и изучение вопросов плана основывается на проработке текущего материала лекции, а затем изучения обязательной и дополнительной литературы, рекомендованной к данной теме. Все новые понятия по изучаемой теме необходимо выучить наизусть и внести в глоссарий, который целесообразно вести с самого начала изучения курса.

Результат такой работы должен проявиться в Вашей способности свободно ответить на теоретические вопросы практикума, выступать и участвовать в коллективном обсуждении вопросов изучаемой темы, правильно выполнять практические задания и контрольные работы.

В процессе подготовки к практическим занятиям, Вам необходимо обратить особое внимание на самостоятельное изучение рекомендованной литературы. При всей полноте конспектирования лекции в ней невозможно изложить весь материал из-за лимита аудиторных часов. Поэтому самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной литературой, материалами периодических изданий и Интернета является наиболее эффективным методом получения дополнительных знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала, формирует у Вас отношение к конкретной проблеме.

Рекомендации по работе с литературой.

Работу с литературой целесообразно начать с изучения общих работ по теме, а также учебников и учебных пособий. Далее рекомендуется перейти к анализу монографий и статей, рассматривающих отдельные аспекты проблем, изучаемых в рамках курса, а также официальных материалов и неопубликованных документов (научно-исследовательские работы, диссертации), в которых могут содержаться основные вопросы изучаемой проблемы.

Работу с источниками надо начинать с ознакомительного чтения, т.е. просмотреть текст, выделяя его структурные единицы. При ознакомительном чтении закладками отмечаются те страницы, которые требуют более внимательного изучения.

В зависимости от результатов ознакомительного чтения выбирается дальнейший способ работы с источником. Если для разрешения поставленной задачи требуется изучение некоторых фрагментов текста, то используется метод выборочного чтения. Если в книге нет подробного оглавления, следует обратить внимание ученика на предметные и именные указатели.

Избранные фрагменты или весь текст (если он целиком имеет отношение к теме) требуют вдумчивого, неторопливого чтения с «мысленной проработкой» материала. Такое чтение предполагает выделение: 1) главного в тексте; 2) основных аргументов; 3) выводов. Особое внимание следует обратить на то, вытекает тезис из аргументов или нет.

Необходимо также проанализировать, какие из утверждений автора носят проблематичный, гипотетический характер, и уловить скрытые вопросы.

Понятно, что умение таким образом работать с текстом приходит далеко не сразу. Наилучший способ научиться выделять главное в тексте, улавливать проблематичный характер утверждений, давать оценку авторской позиции – это сравнительное чтение, в ходе которого Вы знакомитесь с различными мнениями по одному и тому же вопросу, сравниваете весомость и доказательность аргументов сторон и делаете вывод о наибольшей убедительности той или иной позиции.

Если в литературе встречаются разные точки зрения по тому или иному вопросу из-за сложности прошедших событий и правовых явлений, нельзя их отвергать, не разобравшись. При наличии расхождений между авторами необходимо найти рациональное зерно у каждого из них, что позволит глубже усвоить предмет изучения и более критично оценивать изучаемые вопросы. Знакомясь с особыми позициями авторов, нужно определять их схожие суждения, аргументы, выводы, а затем сравнивать их между собой и применять из них ту, которая более убедительна.

Следующим этапом работы с литературными источниками является создание конспектов, фиксирующих основные тезисы и аргументы. Можно делать записи на отдельных листах, которые потом легко систематизировать по отдельным темам изучаемого курса. Другой способ – это ведение тематических тетрадей-конспектов по одной какой-либо теме. Большие специальные работы монографического характера целесообразно конспектировать в отдельных тетрадях. Здесь важно вспомнить, что конспекты пишутся на одной стороне листа, с полями и достаточным для исправления и ремарок межстрочным расстоянием (эти правила соблюдаются для удобства редактирования). Если в конспектах приводятся цитаты, то непременно должно быть дано указание на источник (автор, название, выходные данные, № страницы). Впоследствии эта информации может быть использована при написании текста реферата или другого задания.

Таким образом, при работе с источниками и литературой важно уметь:

- сопоставлять, сравнивать, классифицировать, группировать, систематизировать информацию в соответствии с определенной учебной задачей;
- обобщать полученную информацию, оценивать прослушанное и прочитанное;
- фиксировать основное содержание сообщений; формулировать, устно и письменно, основную идею сообщения; составлять план, формулировать тезисы;
- готовить и презентовать развернутые сообщения типа доклада;
- работать в разных режимах (индивидуально, в паре, в группе), взаимодействуя друг с другом;
- пользоваться реферативными и справочными материалами;
- контролировать свои действия и действия своих товарищей, объективно оценивать свои действия;
- обращаться за помощью, дополнительными разъяснениями к преподавателю, другим студентам;
- пользоваться лингвистической или контекстуальной догадкой, словарями различного характера, различного рода подсказками, опорами в тексте (ключевые слова, структура текста, предваряющая информация и др.);
- использовать при говорении и письме перифраз, синонимичные средства, слова-описания общих понятий, разъяснения, примеры, толкования, «словотворчество»;
- повторять или перефразировать реплику собеседника в подтверждении понимания его высказывания или вопроса;
- обратиться за помощью к собеседнику (уточнить вопрос, переспросить и др.);
- использовать мимику, жесты (вообще и в тех случаях, когда языковых средств не хватает для выражения тех или иных коммуникативных намерений).

Подготовка к промежуточной аттестации.

При подготовке к промежуточной аттестации целесообразно:

- внимательно изучить перечень вопросов и определить, в каких источниках находятся сведения, необходимые для ответа на них;
- внимательно прочитать рекомендованную литературу;
- составить краткие конспекты ответов (планы ответов).

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

По всем видам учебной деятельности в рамках дисциплины используются аудитории, кабинеты, оснащенные необходимым специализированным оборудованием.

Наименование специальных помещений	Оснащенность специальных помещений	Перечень лицензионного программного обеспечения / Реквизиты подтверждающего документа
учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа	Мебель: учебная мебель Технические средства обучения: экран, проектор, компьютер	MS Office, Windows / Корпоративные академические лицензии бессрочные Microsoft Open License №47425744, 48248803, 41251589, 46314939, 44964701, 43925361, 45936776, 47425744, 41875901, 41318363, 60102643
учебные аудитории для проведения занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации	Мебель: учебная мебель Технические средства обучения: экран, проектор, компьютер	

Для самостоятельной работы обучающихся предусмотрены помещения, укомплектованные специализированной мебелью, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

Наименование помещений для самостоятельной работы обучающихся	Оснащенность помещений для самостоятельной работы обучающихся	Перечень лицензионного программного обеспечения / Реквизиты подтверждающего документа
Помещение для самостоятельной работы обучающихся (читальный зал Научной библиотеки)	Мебель: учебная мебель Комплект специализированной мебели: компьютерные столы Оборудование: компьютерная техника с подключением к информационно-коммуникационной сети «Интернет» и доступом в электронную информационно-образовательную среду образовательной организации, веб-камеры, коммуникационное оборудование, обеспечивающее доступ к сети интернет (проводное соединение и беспроводное соединение по технологии Wi-Fi)	Microsoft Windows 7 pro Лицензия №49487340 Microsoft Office2007 Лицензия №49487340
Помещение для самостоятельной работы обучающихся (ауд. 333/А)	Мебель: учебная мебель Комплект специализированной мебели: компьютерные столы Оборудование: компьютерная техника с подключением к информационно-коммуникационной сети «Интернет» и доступом в электронную информационно-образовательную среду образовательной организации, веб-камеры, коммуникационное оборудование, обеспечивающее доступ к сети интернет (проводное соединение и беспроводное соединение по технологии Wi-Fi)	Microsoft Windows XP Лицензия №44964701 Microsoft Office 2007 Лицензия №44964701

7. ТЕКУЩИЙ КОНТРОЛЬ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНАЯ АТТЕСТАЦИЯ

Проверка достижения результатов обучения по дисциплине осуществляется в рамках текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации.

7.1. Текущий контроль успеваемости

Текущий контроль успеваемости включает в себя мероприятия по оцениванию выполнения заданий на практических занятиях, заданий для самостоятельной работы. Мероприятия текущего контроля успеваемости приведены в таблице 7.1.

Таблица 7.1 – Мероприятия текущего контроля успеваемости

Обозначение	Наименование	Форма контроля
ПР01	Современные подходы к бизнес-проектированию	Тестирование
ПР02	Эволюция подходов к планированию в России и кросс-культурные аспекты бизнес-проектирования	Тестирование
ПР03	Классификация моделей и методов проектирования.	Решение кейса
ПР13	Ключевые показатели бизнес-проекта	Решение кейса
ПР14	Организационное проектирование и бизнес-планирование.	Тестирование
ПР15	Планирование производства и реализации продукции.	Решение кейса
СР10	Анализ внутренней и внешней среды	Контрольная работа
СР11	SWOT-анализ, PEST-анализ	Контрольная работа

7.2. Промежуточная аттестация

Формы промежуточной аттестации по дисциплине приведены в таблице 7.2.

Таблица 7.2 – Формы промежуточной аттестации

Обозначение	Форма отчетности	Очная	Заочная
Зач01	Зачет	3 семестр	2 курс

8. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

8.1. Оценочные средства

Оценочные средства соотнесены с результатами обучения по дисциплине и индикаторами достижения компетенций.

ИД-1 (ПК-3) Знает методы управления рисками и основные подходы к принятию рациональных и эффективных решений по управлению коммерческими рисками закупок и поставок

Результаты обучения	Контрольные мероприятия
Знает методы управления рисками, используемые при проектировании коммерческих проектов	ПР01 ПР02 ПР03 Зач01

Примеры вопросов в тестировании ПР01

1. Что такое риск?

а) разновидность ситуации, объективно содержащая высокую вероятность невозможности осуществления цели

б)наличие факторов, при которых результаты действий не являются детерминированными, а степень возможного влияния этих факторов на результаты неизвестна

в) следствие действия либо бездействия, в результате которого существует реальная возможность получения неопределенных результатов различного характера+

2. Какие потери можно обозначить как трудовые?

а) потери рабочего времени+

б) уменьшение выручки вследствие снижения цен на реализуемую продукцию

в) уплата дополнительных налогов

г) невыполнение сроков сдачи объекта

д) потери материалов

е) ущерб здоровью

ж) потери сырья

з) ущерб репутации

и) выплата штрафа

3. Какие компании называют кэптивными?

а) универсальные страховые;

б) специализированные страховые;

в) ведомственные страховые.+

4.Какие потери можно считать финансовыми?

а) потери ценных бумаг+

б) потери сырья

в) невыполнение сроков сдачи объекта

г) выплата штрафа+

д) уплата дополнительных налогов+

е) уменьшение выручки вследствие снижения цен на реализуемую продукцию+

Примеры вопросов в тестировании ПР02

1.Факторы, которые влияют на уровень финансовых рисков подразделяются на:

а) объектные и субъектные;+

б) позитивные и негативные;

в) простые и сложные.

2. Какие потери можно отнести к потерям времени
а) невыполнение сроков сдачи объекта+
б) потери ценных бумаг
в) выплата штрафа
г) уменьшение выручки вследствие снижения цен на реализуемую продукцию
д) уплата дополнительных налогов

3. Как называется процесс использования механизмов уменьшения рисков?
а) диверсификация;
б) лимитирование;
в) хеджирование.+

4.Что такое анализ риска?
а) систематизация множества рисков на основании каких-либо признаков и критериев, позволяющих объединить подмножества рисков в более общие понятия
б) систематическое научное исследование степени риска, которому подвержены конкретные объекты, виды деятельности и проекты+
в) начальный этап системы мероприятий по управлению рисками, состоящий в систематическом выявлении рисков, характерных для определенного вида деятельности, и определении их характеристик

5. Что является принципом действия механизма диверсификации?
а) избежание рисков;
б) разделение рисков;+
в) снижение рисков.

6. Что такое идентификация риска?
а) систематизация множества рисков на основании каких-либо признаков и критериев, позволяющих объединить подмножества рисков в более общие понятия
б) начальный этап системы мероприятий по управлению рисками, состоящий в систематическом выявлении рисков, характерных для определенного вида деятельности, и определении их характеристик+
в) систематическое научное исследование степени риска, которому подвержены конкретные объекты, виды деятельности и проекты

Пример кейса ПР03
Компания «Медприбор» (публичное акционерное общество, акции котируются на фондовой бирже) – предприятие по производству медицинского оборудования. Предприятие создано 10 лет назад научными работниками и инженерами как общество с ограниченной ответственностью, было преобразовано в открытое акционерное общество, а затем в публичное акционерное общество.
Сейчас компания является крупным игроком на рынке медицинского оборудования. Компания пытается включиться в федеральную программу импортозамещения и инициирует запуск новых важных проектов. Компания ставит своей целью в ближайшие 5 лет существенно увеличить свою долю на рынке и улучшить показатели эффективности бизнеса.
Но у компании есть серьезные конкуренты, также разрабатывающие высококачественное медицинское оборудование, уже внедрившие у себя ряд лучших управленческих

практик, в том числе в области управления проектами. Конкуренты начинают разрабатывать крупные проекты по дальнейшему укреплению своих рыночных позиций.

В настоящее время компания «Медприбор» предполагает осуществить ряд организационных изменений, в том числе начать внедрение системы управления проектами и делает первые шаги в данном направлении

Перед разработчиками проекта поставлены жесткие сроки. Вероятность их выполнения составляет примерно 80%. Ущерб от нарушения установленного времени разработки и производства прибора будет связан с потерей прибыли от более позднего выхода на рынок. Кроме того, есть вероятность появления на рынке разработок ряда конкурентов, что является дополнительным риском.

Данные риски могут быть снижены путем применения новых технологий, которые еще не апробированы в полной мере, и навыки эффективного их использования у компании недостаточны. Приобретение этих технологий требует инвестиций, сопоставимых по своим размерам с прибылью, недополученной в результате потери рынка (вследствие нарушения сроков), но вероятность успеха в создании и производстве на их основе нового прибора равна примерно 70%. В случае успеха компания выйдет на рынок с новым прибором на 3 месяца ранее установленного срока. Предприятие имеет низкую толерантность и аппетит к риску. Аналогичное отношение к риску имеют менеджер проекта, его заместители и ведущие специалисты.

В компании отсутствует система управления рисками

Вопросы:

1. Как предприятию преодолеть возникающие проблемы?
2. Как выстроить систему управления проектом с учетом воздействия на снижение основных рисков?
3. Идентифицируйте комплекс имеющихся рисков.
4. Разработайте укрупненный план управления рисками, предложите систему мониторинга рисков.
5. Какие стратегии следует использовать компании для ответа на риски?

Теоретические вопросы к зачету Зач01

1.Хозяйственный риск: понятие и классификация.
2. Неопределенность: понятие и виды.
3. Неопределенность и хозяйственный риск.
4. Общая характеристика хозяйственных рисков.
5. Функции хозяйственного риска.
6. Объекты, субъекты и характерные черты хозяйственного риска.
7. Риск как источник прибыли.
8. Риск и доходность.
9. Факторы риска.
10.Система рисков в хозяйственной деятельности.

ИД-2 (ПК-2) Умеет принимать рациональные и эффективные решения по управлению коммерческими рисками закупок и поставок и применять страхование как один из методов управления риском

Результаты обучения	Контрольные мероприятия
Умеет принимать рациональные и эффективные решения по управлению коммерческими рисками при проектировании коммерческой деятельности	ПР13 ПР14 Зач01

Примеры ситуационных задач к ПР13

1. В рассмотрении находится инвестиционный проект. Согласно ему, инвестор должен вложить 10 тыс. у. е. Обещанный ему среднегодовой доход составляет 3 тыс. у. е. Найти срок окупаемости, выраженный в годах и месяцах.

2. В инвестиционный проект предлагается вложить 1600 у.е. Обещанный среднегодовой доход составляет 400 у.е. Ожидается, что ставка доходности (дисконтирования) не будет меняться и будет составлять 10% годовых. Найти абсолютный и дисконтированный срок окупаемости.

3. Сумма первоначальных инвестиций в инвестиционный проект составила 500 тыс. руб., ожидаемые ежегодные поступления денежных средств от реализации проекта распределились по годам следующим образом: 1-й год – 150 тыс. руб., 2-й год – 150 тыс. руб., 3-й год – 240 тыс. руб. Определить срок окупаемости проекта с точностьюдо месяца.

4. Компания собирается приобрести новую технологическую линию стоимостью 200 млн руб. со сроком эксплуатации пять лет, внедрение которой позволит обеспечить дополнительные ежегодные денежные поступления в 50 млн руб. Требуемая норма доходности составляет 11%. Определить NPV проекта. Является ли данный проект экономически целесообразным?

Примеры вопросов для тестирования ПР14

1. 1. Вероятность будет определена объективно, в том случае если:

а) поступит достаточно информации для того, чтобы прогноз оказался статистически достоверным +

б) при определении вероятности будут использованы научные методы

в) будут произведены дополнительные исследования

2. Как правило, одного лишь суждения будет недостаточно для принятия решения:

а) когда ситуация не дает достаточно информации

б) когда ситуация уникальна или очень сложна +

в) когда ситуация довольно проста

3. Вероятность неуплаты заемщиком основного долга и процентов, причитающихся кредитору, представляет собой такой риск:

а) процентный

б) банкротства

в) кредитный +

4. Как называется отношение числа появлений случайного события к общему числу наблюдений:

а) частота +

б) дисперсия

в) вероятность

5. Результат реализации определенной последовательности шагов или действий, подобных тем, что предпринимаются при решении математического уравнения:

а) жесткое решение

б) незапрограммированное решение

в) запрограммированное решение +

6. Необходимость соблюдения четкой причинно-следственной связи общественного развития, преемственность, непротиворечивость развития:

а) всесторонняя обоснованность решения

б) согласованность решения с принятыми ранее решениями +

в) необходимая полнота содержания решения

7. Как называется противоречивость, неточность, неполноценность исходной информации; неоднозначность целей, способов их достижения и последствий принимаемых решений:

а) вероятность

б) случайность

в) неопределенность +

8. Как называют совокупность элементов организации, необходимых для решения и обеспечения выполнения управленческих задач:

а) системой управления +

б) органом управления

в) аппаратом управления

9. Работодатели, как правило, придают большое значение опыту при найме на работу, потому что:

а) опыт позволяет принимать решения рационально

б) опыт позволяет принимать решения с минимальными затратами

в) суждение на основе опыта является основой множества повседневных управленческих решений +

10. Как называются риски, связанные с убытком по причине задержки платежей, отказа от платежа в период транспортировки товара, непоставки товара:

а) процентными

б) транспортными +

в) имущественными

11. Теорема Неймана говорит:

а) о существовании решений в смешанных стратегиях +

б) о свойствах оптимальных чистых стратегий

в) о поиске оптимальных чистых стратегий

12. Оптимальные решения, полученные с учетом и без учета дисконтирования:

а) несопоставимы

б) могут различаться +

в) всегда совпадают

13. В качестве обобщенного критерия часто используется:

а) сумма отдельных показателей +

б) частное от деления отдельных показателей

в) произведение отдельных показателей

14. В задаче о продуктовом наборе критерием оптимальности являются требования:

а) минимального объема

б) минимального веса

в) минимальной цены +

Теоретические вопросы к зачету Зач01

1. Методы выявления хозяйственных рисков: сущность и характеристика.
2. Качественный анализ хозяйственных рисков.
3. Количественный анализ хозяйственных рисков.
4. Зоны хозяйственного риска.
5. Построение кривой риска организации.
6. Пороговые значения риска.
7. Показатели степени риска.
8. Экономико-статистические методы оценки риска.
9. Метод экспертных оценок анализа хозяйственного риска.
10. Основные понятия и показатели оценки эффективности инвестиций.
11. Анализ степени риска реализации инвестиционных проектов.
12. Методы анализа риска инвестиционных проектов.
13. Риск инвестирования в отдельный актив.

ИД-3 (ПК-3) Владеет навыками принятия рациональных и эффективных решения по управлению коммерческими рисками закупок и поставок и применения страхования как одного из методов управления риском

Результаты обучения	Контрольные мероприятия
Владеет навыками принятия рациональных и эффективных решения по управлению коммерческими рисками при проектировании коммерческой деятельности	ПР15 СР10 СР11

Пример кейса ПР15.

1. Компания «Медприбор» (публичное акционерное общество, акции котируются на фондовой бирже) – предприятие по производству медицинского оборудования. Предприятие создано 10 лет назад научными работниками и инженерами как общество с ограниченной ответственностью, было преобразовано в открытое акционерное общество, а затем в публичное акционерное общество.

Сейчас компания является крупным игроком на рынке медицинского оборудования. Компания пытается включиться в федеральную программу импортозамещения и инициирует запуск новых важных проектов. Компания ставит своей целью в ближайшие 5 лет существенно увеличить свою долю на рынке и улучшить показатели эффективности бизнеса.

Но у компании есть серьезные конкуренты, также разрабатывающие высококачественное медицинское оборудование, уже внедрившие у себя ряд лучших управленческих практик, в том числе в области управления проектами. Конкуренты начинают разрабатывать крупные проекты по дальнейшему укреплению своих рыночных позиций.

В настоящее время компания «Медприбор» предполагает осуществить ряд организационных изменений, в том числе начать внедрение системы управления проектами и делает первые шаги в данном направлении.

В компании обсуждается вопрос о запуске проекта по созданию медицинского прибора нового поколения диагностики организма человека. Компания пока еще не в полной мере понимает рынок сбыта, есть проблемы с созданием конструкции и технологии производства этого прибора. Заказчик еще не сформулировал требования к характеристикам продукта и предполагает вносить новые требования на протяжении всего периода разработки проекта. Продукт включает три основные части конструкции: механическую, электрическую и электронную. После того как будет создана общая конструкция, эти части могут разрабатываться одновременно.

Разработка и производство прибора включены в федеральную программу импортозамещения, которая курируется Министерством промышленности и торговли. Предполагается сотрудничество с научным институтом академии наук, к производству продукта будет привлечено несколько промышленных предприятий-смежников.

Для финансирования проекта предприятие предполагает провести дополнительную эмиссию акций и разместить облигационный заем.

Для разработки проекта потребуется привлечение дополнительных работников инженерного профиля со стороны. В компании отсутствует необходимое оборудование для производства прибора. Тем не менее, проект включен в портфель проектов компании. Устав проекта еще не разработан.

Особенностью проекта является предположение о то, что в течение длительного времени будет осуществляться поиск технических и производственных решений и готовые результаты почти по всем направлениям будут получены только к концу установленного срока завершения проекта.

В настоящее время разрабатывается общий план управления проектом. В его разработке участвует предполагаемый менеджер проекта и руководитель офиса управления проектами компании.

Их задачей на данном этапе является определить тип жизненного цикла проекта, фазы проекта и разработать общее видение и взаимосвязь групп процессов управления проектом с описанием функциональных областей каждой группы.

Разработка устава и иерархической структуры работ проекта.

В проекте не будут разрабатываться вопросы создания технологических процессов, организации производства, создания каналов сбыта.

Предполагается, что коммерческая и юридическая службы заключат договоры с предприятиями-смежниками и научными организациями. Также будет закуплено необходимое оборудование.

Численность команды проекта будет иметь жесткие границы, определен также жесткий лимит финансирования.

Новизна технологий в создании прибора предъявляет высокие требования к квалификации разработчиков, предполагает наличие высоких навыков в ряде областей и прежде всего в технической и организационной. Менеджер проекта сомневается в том, что подобрать такой состав работников будет легко. Придется нанимать большое количество ключевых специалистов со стороны, что окажет влияние на время их «притирки» в команде. В проект придут люди, которые ранее работали в компаниях с различной организационной культурой.

Особенности проекта определяют необходимость четкого определения ролевых функций и условного закрепления ролей за членами команды.

Работы проекта сформированы так, что для выполнения каждой требуется определенная группа сотрудников из отдела НИОКР. Работы могут выполняться как параллельно, так и последовательно. Сотрудники отдела НИОКР параллельно заняты в еще нескольких проектах доработки оборудования. При параллельном выполнении проектов возникают ресурсные конфликты, вызываемые перегрузкой работников, что приведет к увеличению сроков реализации проекта разработки нового мед прибора. С другой стороны, если чередовать выполнение проектов, это может ускорить выполнение всех работ, но и с большой вероятностью сделает эти работы критическими, и при задержке выполнения работы одной группой, сдвинется график следующей группы. То есть группы будут простаивать, а общая длительность проекта будет увеличиваться.

Анализ показал, что менеджеры закладывают значительную подстраховку в оценку длительности работ.

Имеется необходимость сократить на 30% общую продолжительность выполнения проекта.

Вопросы:

1. Целесообразно ли применение для планирования сроков данного проекта метода критической цепи? Обоснуйте ответ.
2. Какие методы могут быть применены для разработки бюджета проекта?.
3. Какие методы оптимизации можно применить для сокращения продолжительности выполнения проекта?

Вопросы (примеры) к защите домашней контрольной работы СР10

1. Определите методы факторного анализа изменения экономических показателей.
2. Дайте понятие факторного анализа хозяйственной деятельности, его назначение.
3. Раскройте метод цепных подстановок при факторном анализе.

4. Определите принципы проведения факторного анализа хозяйственной деятельности.
5. Перечислите особенности применения метода цепных подстановок при факторном анализе.
6. Перечислите особенности применения интегрального метода факторного анализа.
7. Раскройте интегральный метод факторного анализа: рабочие формулы расчета влияния факторов в различных типах зависимостей.
8. Определите цели и задачи факторного анализа хозяйственной деятельности.
9. Дайте сравнительную характеристику трендового и коэффициентного анализа хозяйственной деятельности.
10. Проведите сравнительную характеристику трендового и факторного анализа хозяйственной деятельности.
11. Проведите сравнительную характеристику индексного и интегрального методов факторного анализа, выявите преимущества и недостатки.
12. Дайте сравнительную характеристику метода цепных подстановок и интегрального метода факторного анализа, преимущества и недостатки.
13. Проведите сравнительную характеристику коэффициентного и факторного анализа хозяйственной деятельности, общее и отличия.
14. Проведите сравнительную характеристику вертикального - горизонтального и факторного анализа хозяйственной деятельности, общее и отличия.

Вопросы (примеры) к защите домашней контрольной работы СР11

1. Кто ваш главный конкурент (существующий или потенциальный)?
2. Какие факторы вне вашего контроля несут риски для бизнеса?
3. Существуют ли события или проблемы, дальнейшее развитие которых может повлечь снижение доходов или прибыли?
4. В каком случае может быть нанесен вред вашей компании?
5. Существуют ли процессы на рынке, которые могут привести к снижению цен или ограничению ресурсов?
6. Существуют ли тренды в поведении конечных потребителей или экономике, которые могут снизить объемы реализуемой продукции?
7. Существует ли опасность резкого изменения условий ведения бизнеса со стороны государства?
8. Появились ли новые продукты и технологии, которые могут привести к устареванию производимой вами продукции?

8.2. Критерии и шкалы оценивания

Каждое мероприятие текущего контроля успеваемости оценивается по шкале «зачтено», «не зачтено».

Оценка «зачтено» выставляется обучающемуся при выполнении всех указанных показателей (Таблица 8.1), допускаются несущественные неточности в изложении и оформлении материала

При невыполнении хотя бы одного из показателей выставляется оценка «не зачтено».

Таблица 8.1 – Критерии оценивания мероприятий текущего контроля успеваемости

Наименование, обозначение	Показатель
Контрольная работа	правильно решено не менее 50% заданий
Тест	правильно решено не менее 50% тестовых заданий
Кейс	даны правильные ответы не менее чем на 50% заданных вопросов

При оценивании результатов обучения по дисциплине в ходе промежуточной аттестации используются следующие критерии и шкалы.

Зачет (Зач01).

Задание состоит из 2 теоретических вопросов и 1 практического задания.

Время на подготовку: 45 минут.

Оценка «зачтено» выставляется обучающемуся, если он знает программный материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответах на вопросы, правильно применяет теоретические положения при решении практических заданий.

Оценка «не зачтено» выставляется обучающемуся, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки в ответах на вопросы и при выполнении практических заданий.

Результат обучения по дисциплине считается достигнутым при получении обучающимся оценки «зачтено», «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» по каждому из контрольных мероприятий, относящихся к данному результату обучения.

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

«Тамбовский государственный технический университет»
(ФГБОУ ВО «ТГТУ»)

УТВЕРЖДАЮ

Директор Института экономики и качества жизни

_____ С.П. Спиридонов
«_26_» _____*января*_____ 20_21_ г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.О.01 Системный анализ
(шифр и наименование дисциплины в соответствии с утвержденным учебным планом подготовки)

Направление

38.04.06 Торговое дело
(шифр и наименование)

Программа магистратуры

Коммерческая деятельность
(наименование профиля образовательной программы)

Формы обучения: ***очная, заочная***

Кафедра: ***Коммерция и бизнес-информатика***
(наименование кафедры)

Составитель:

к. пед. н., доцент		О. Ю Радько
степень, должность	подпись	инициалы, фамилия

Заведующий кафедрой

	М. А. Блюм
подпись	инициалы, фамилия

Тамбов 2021

1. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ И ЕЕ МЕСТО В СТРУКТУРЕ ОПОП

Цель освоения дисциплины – достижение планируемых результатов обучения (таблица 1.1), соотнесенных с индикаторами достижения компетенций и целью реализации ОПОП.

Дисциплина входит в состав обязательной части образовательной программы.

Таблица 1.1 – Результаты обучения по дисциплине

Код, наименование индикатора	Результаты обучения по дисциплине
УК-1 Способен осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода, вырабатывать стратегию действий	
ИД-1 (УК-1) Знает методы системного анализа, основами анализа, синтеза и моделирования систем	Знает общие положения методологии системного анализа и теоретические основы моделирования систем
ИД-2 (УК-1) Умеет применять алгоритмы системного анализа	Умеет применять и разрабатывать алгоритмы системного анализа в процессе решения профессионально-ориентированных задач
ОПК-2 Способен применять инструментальные методы сбора, обработки и анализа данных, необходимые для стратегического планирования и координации деятельности торговых структур	
ИД-1 (ОПК-2) Знает теоретические основы сбора, обработки и анализа данных, необходимых для стратегического планирования и координации деятельности торговых структур	Знает основные процедуры системного анализа и методику их применения для моделирования процессов оптимизации распределения ресурсов предприятия и принятий управленческих решений
ИД-2 (ОПК-2) Умеет применять методы сбора, обработки и анализа данных, необходимых для стратегического планирования и координации деятельности торговых структур	Умеет применять основные процедуры системного анализа и методику их применения для моделирования процессов оптимизации распределения ресурсов предприятия и принятий управленческих решений
ОПК-3 Способен критически оценивать результаты научных исследований и обосновывать приоритетные направления развития сферы обращения	

Код, наименование индикатора	Результаты обучения по дисциплине
ИД-2 (ОПК-3) Умеет оценивать результаты научных исследований и обосновывать приоритетные направления развития профессиональной деятельности	Умеет использовать алгоритмы системного анализа на практике для обоснования принятия управленческих решений
ИД-3 (ОПК-3) Владеет современными методиками и технологиями оценки результатов научных исследований	Владеет методиками и технологиями построения моделей систем при оценке результатов научных исследований

Результаты обучения по дисциплине достигаются в рамках осуществления всех видов контактной и самостоятельной работы обучающихся в соответствии с утвержденным учебным планом.

Индикаторы достижения компетенций считаются сформированными при достижении соответствующих им результатов обучения.

2. ОБЪЁМ ДИСЦИПЛИНЫ

Объем дисциплины составляет 3 зачетных единицы.

Ниже приведено распределение общего объема дисциплины (в академических часах) в соответствии с утвержденным учебным планом.

Виды работ	Форма обучения	
	Очная	Заочная
	2 семестр	1 курс
Контактная работа	**49**	**9**
занятия лекционного типа	16	2
лабораторные занятия		
практические занятия	32	6
курсовое проектирование		0
консультации		0
промежуточная аттестация	1	1
Самостоятельная работа	**59**	**99**
Всего	**108**	**108**

3. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Раздел 1. Основные понятия системного анализа

Тема 1. Введение в системный анализ
Возникновение и развитие системных представлений. Значение системного подхода для современной науки. Понятие системы. Специфика научного знания, главные этапы развития науки, основные проблемы современной науки. Представление системы графом. Алгоритм Дейкстры для поиска кратчайших путей на графе.

Тема 2. Свойства систем
Основные свойства системы. Системообразующие и системоразрушающие факторы.

Тема 3. Особенности исследования систем
Задачи исследования сложных систем. Анализ и синтез систем. Принципы системного подхода. Общесистемные закономерности. Анализ проблем, возникающих в процессе исследования систем.

Раздел 2. Моделирование систем

Тема 4. Модели и моделирование Определение понятия «модель». Назначение моделей. Виды моделей. Уровни моделирования. Свойства моделей.

Тема 5. Рассмотрение систем с позиций моделей
Проблемная ситуация и цель моделирования. Сложности формулирования целей. Модель «черного ящика». Компоненты. Множественность входов и выходов. Модель состава системы. Проблемы выделения подсистем и элементов. Структурная схема как соединение моделей. Графы и их виды. Динамические модели систем. Динамические модели систем.

Тема 6. Методы и алгоритмы системного анализа в экономике
Методы качественного оценивания систем. Оценка сложных систем в условиях определенности. Алгоритмы проведения системного анализа.

Практические занятия

ПР01. Возникновение и развитие системных представлений. Значение системного подхода для современной науки. Понятие системы. Специфика научного знания, главные этапы развития науки, основные проблемы современной науки. Представление системы графом. Алгоритм Дейкстры для поиска кратчайших путей на графе. Основные свойства системы. Системообразующие и системоразрушающие факторы.

ПР02. Задачи исследования сложных систем. Анализ и синтез систем. Принципы системного подхода. Общесистемные закономерности. Анализ проблем, возникающих в процессе исследования систем. Определение понятия «модель». Назначение моделей. Виды моделей. Уровни моделирования. Свойства моделей.

ПР03. Проблемная ситуация и цель моделирования. Сложности формулирования целей. Модель «черного ящика». Компоненты. Множественность входов и выходов. Модель состава системы. Проблемы выделения подсистем и элементов. Структурная схема как

соединение моделей. Графы и их виды. Динамические модели систем. Динамические модели систем. Методы качественного оценивания систем. Оценка сложных систем в условиях определенности. Алгоритмы проведения системного анализа.

Самостоятельная работа:

СР01
СР02
СР03
СР04
СР05

4. ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, ИНФОРМАЦИОННЫХ РЕСУРСОВ И ТЕХНОЛОГИЙ

4.1. Учебная литература

1. Князьков, В.С. Введение в теорию графов [Электронный ресурс] / В.С. Князьков, Т.В. Волченская. — Электрон. дан. — М. : Интернет-Университет Информационных Технологий (ИНТУИТ), 2016. — 76 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/73674.html — Загл. с экрана.

2. Костюкова, Н.И. Графы и их применение [Электронный ресурс] / Н.И. Костюкова. — Электрон. дан. — М. : Интернет-Университет Информационных Технологий (ИНТУИТ), 2016. — 147 с. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/52185.html — Загл. с экрана.

4.2. Периодическая литература

Журнал «Проблемы теории и практики управления» (доступен в читальном зале НБ ТГТУ).

Журнал «Экономист» (доступен в читальном зале НБ ТГТУ).

Журнал «Вопросы экономики»https://elibrary.ru/title_about.asp?id=7715

Журнал «Известия РАН. Теория и системы управления» [Электронный ресурс]. — Электрон. дан. — Режим доступа: https://elibrary.ru/contents.asp?titleid=7830 — Загл. с экрана.

4.3. Интернет-ресурсы, в том числе современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Университетская информационная система «РОССИЯ» https://uisrussia.msu.ru

Справочно-правовая система «Консультант+» http://www.consultant-urist.ru

Справочно-правовая система «Гарант» http://www.garant.ru

База данных Web of Science https://apps.webofknowledge.com/

База данных Scopus https://www.scopus.com

Портал открытых данных Российской Федерации https://data.gov.ru

База открытых данных Министерства труда и социальной защиты РФ https://rosmintrud.ru/opendata

База данных Научной электронной библиотеки eLIBRARY.RU https://elibrary.ru/

База данных профессиональных стандартов Министерства труда и социальной защиты РФ http://profstandart.rosmintrud.ru/obshchiy-informatsionnyy-blok/natsionalnyy-reestr-professionalnykh-standartov/

Базы данных Министерства экономического развития РФ http://www.economy.gov.ru

База открытых данных Росфинмониторинга http://www.fedsfm.ru/opendata

Электронная база данных «Издательство Лань» https://e.lanbook.com

Электронная библиотечная система «IPRbooks» http://www.iprbookshop.ru

База данных «Электронно-библиотечная система «ЭБС ЮРАЙТ» https://www.biblio-online.ru

База данных электронно-библиотечной системы ТГТУ http://elib.tstu.ru

Федеральная государственная информационная система «Национальная электронная библиотека» https://нэб.рф

Национальный портал онлайн обучения «Открытое образование» https://openedu.ru

Электронная база данных "Polpred.com Обзор СМИ" https://www.polpred.com

Официальный сайт Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии http://protect.gost.ru/

Ресурсы электронной информационно-образовательной среды университета представлены в локальном нормативном акте «Положение об электронной информационно-образовательной среде Тамбовского государственного технического университета».

Электронные образовательные ресурсы, к которым обеспечен доступ обучающихся, в т.ч. приспособленные для использования инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья, приведены на официальном сайте университета в разделе «Университет»-«Сведения об образовательной организации»-«Материально-техническое обеспечение и оснащенность образовательного процесса».

Сведения о лицензионном программном обеспечении, используемом в образовательном процессе, представлены на официальном сайте университета в разделе «Образование»-«Учебная работа»-«Доступное программное обеспечение».

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

1. Ознакомиться с содержанием учебного материала, предписанного к изучению в данном семестре, планом лекций и практических занятий, определиться с использованием рекомендуемой литературы.

2. Регулярно конспектировать материалы лекций; полезно составить план содержания каждой темы.

3. Спланировать сроки изучения каждой темы материала, предписанного к самостоятельному освоению.

4. При подготовке к практическому занятию следует ознакомиться с алгоритмами решения типовых задач, используя конспект лекций и рекомендованную учебную литературу.

5. При подготовке к опросу необходимо повторить основные положения соответствующей теории и повторить алгоритмы решения типовых задач.

6. Студенту следует консультироваться с преподавателем в процессе активного самостоятельного освоения материала.

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

По всем видам учебной деятельности в рамках дисциплины используются аудитории, оснащенные необходимым специализированным оборудованием.

Наименование специальных помещений	Оснащенность специальных помещений	Перечень лицензионного программного обеспечения / реквизиты подтверждающего документа
1	**2**	**3**
Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа	Мебель: учебная мебель Технические средства: экран, проектор, компьютер	MS Office, Windows / Корпоративные академические лицензии бессрочные Microsoft Open License №47425744, 48248803, 41251589, 46314939, 44964701, 43925361, 45936776, 47425744, 41875901, 41318363, 60102643; OpenOffice / свободно распространяемое ПО
учебные аудитории для проведения занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации	Мебель: учебная мебель	

Для самостоятельной работы обучающихся предусмотрены помещения, укомплектованные специализированной мебелью, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

Наименование помещений для самостоятельной работы обучающихся	Оснащенность помещений для самостоятельной работы обучающихся	Перечень лицензионного программного обеспечения / Реквизиты подтверждающего документа
Помещение для самостоятельной работы обучающихся (читальный зал Научной библиотеки)	Мебель: учебная мебель Комплект специализированной мебели: компьютерные столы Оборудование: компьютерная техника с подключением к информационно-коммуникационной сети «Интернет» и доступом в электронную информационно-образовательную среду образовательной организации, веб-камеры, коммуникационное оборудование, обеспечивающее доступ к сети интернет (проводное соединение и беспроводное соединение по технологии Wi-Fi)	Microsoft Windows 7 pro Лицензия №49487340 Microsoft Office2007 Лицензия №49487340
Помещение для самостоятельной работы обучающихся (ауд. 333/А)	Мебель: учебная мебель Комплект специализированной мебели: компьютерные столы Оборудование: компьютерная техника с подключением к информационно-коммуникационной сети «Интернет» и доступом в электронную информационно-образовательную среду образовательной организации, веб-камеры, коммуникационное оборудование, обеспечивающее доступ к сети интернет (проводное соединение и беспроводное соединение по технологии Wi-Fi)	Microsoft Windows XP Лицензия №44964701 Microsoft Office 2007 Лицензия №44964701

7. ТЕКУЩИЙ КОНТРОЛЬ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНАЯ АТТЕСТАЦИЯ

Проверка достижения результатов обучения по дисциплине осуществляется в рамках текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации.

7.1. Текущий контроль успеваемости

Текущий контроль успеваемости включает в себя мероприятия по оцениванию выполнения заданий на практических занятиях, заданий для самостоятельной работы. Мероприятия текущего контроля успеваемости приведены в таблице 7.1.

Таблица 7.1 – Мероприятия текущего контроля успеваемости

Обозначение	Наименование	Форма контроля
СР01	Домашняя самостоятельная работа №1	Самостоятельная работа
СР02	Домашняя самостоятельная работа №2	Самостоятельная работа
СР03	Домашняя самостоятельная работа №3	Самостоятельная работа
СР04	Домашняя самостоятельная работа №4	Самостоятельная работа
СР05	Домашняя самостоятельная работа №5	Самостоятельная работа

7.2. Промежуточная аттестация

Формы промежуточной аттестации по дисциплине приведены в таблице 7.2.

Таблица 7.2 – Формы промежуточной аттестации

Обозначение	Форма отчетности	Очная	Заочная
Зач01	Зачет	2 семестр	1 курс

8. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

8.1. Оценочные средства

Оценочные средства соотнесены с результатами обучения по дисциплине и индикаторами достижения компетенций.

ИД-№1 (УК-№1) Знает методы системного анализа, основы анализа, синтеза и моделирования систем

Результаты обучения	Контрольные мероприятия
Знает общие положения методологии системного анализа и теоретические основы моделирования систем	Зач 01

Зач01

Теоретические вопросы к зачету:

1. Возникновение и развитие системных представлений.
2. Значение системного подхода для современной науки.
3. Понятие системы. Специфика научного знания, главные этапы развития науки, основные проблемы современной науки.
4. Представление системы графом. Алгоритм Дейкстры для поиска кратчайших путей на графе.
5. Основные свойства системы.
6. Системообразующие и системоразрушающие факторы.
7. Задачи исследования сложных систем.
8. Анализ и синтез систем.
9. Принципы системного подхода.
10. Общесистемные закономерности.
11. Анализ проблем, возникающих в процессе исследования систем.
12. Определение понятия «модель».
13. Назначение моделей. Виды моделей. Уровни моделирования.
14. Свойства моделей. Способы оценки модели.
15. Основные этапы построения моделей.
16. Проблемная ситуация и цель моделирования.
17. Сложности формулирования целей.
18. Модель «черного ящика». Компоненты. Множественность входов и выходов.
19. Модель состава системы. Проблемы выделения подсистем и элементов.
20. Структурная схема как соединение моделей.
21. Графы и их виды.
22. Динамические модели систем.
23. Методы качественного оценивания систем.
24. Оценка сложных систем в условиях определенности.
25. Алгоритмы проведения системного анализа.
26. Принятие организационно-управленческих решений.

ИД-№ 2 (УК-№1) Умеет применять алгоритмы системного анализа

Результаты обучения	Контрольные мероприятия
Умеет применять и разрабатывать алгоритмы системного анализа в процессе решения профессионально-ориентированных задач	СР01

СР01

Решение логических задач

Цель работы: ознакомиться с основными функциями алгебры логики, освоить навыки решения логических задач.

Краткие теоретические сведения

Для решения логических задач применяется алгебра логики или булева алгебра.

В ее основу положено элементарное логическое высказывание. Таким высказыванием называется высказывание, которое может быть только истинным или ложным.

Для упрощения действий элементарные высказывания обозначаются буквами, а истину и ложь логическими единицами и нулем соответственно. Тогда простые элементарные высказывания можно связать между собой с помощью логических функций и, зная, как они работают, рассчитывать их.

Основные функции (логические операции) алгебры логики следующие:

Конъюнкция (логическое умножение): в естественном языке соответствует союзу и, обозначается &.

Конъюнкция – это логическая операция, ставящая в соответствие каждым двум простым высказываниям составное высказывание, являющееся истинным тогда и только тогда, когда оба исходные высказывания истинны.

Дизъюнкция - (логическое сложение): в естественном языке соответствует союзу или, обозначается V.

Дизъюнкция – это логическая операция, которая каждым двум простым высказываниям ставить в соответствие составное высказывание, являющееся ложным, и истинным, когда хотя бы одно из двух образующих его высказываний истинно.

Инверсия – (отрицание): в естественном языке соответствует словам «неверно, что…» и частице не, обозначается Ā.

Инверсия – это логическая операция, которая каждому простому высказыванию ставит в соответствие составное высказывание, заключающееся в том, что исходное высказывание отрицается.

Вариант 0

. «Пять офицеров»

В одной из горячих точек служили 5 офицеров: генерал, полковник, майор, капитан и лейтенант. Один из низ сапер, другой – пехотинец, третий – танкист, четвертый – связист, пятый – артиллерист. У каждого из них есть сестра. И каждый из них женат на сестре своего однополчанина. Вот что еще известно об этих офицерах:

- По меньшей мере, один из родственников связиста старше его по званию.
- Капитан никогда не служил в Хабаровске.
- Оба родственника-пехотинца и оба родственника-танкиста служили раньше в Мурманске. Ни один родственник генерала в Мурманске не был.
- Танкист служил в Твери вместе с обоими своими родственниками, а лейтенант там не служил.
- Полковник служил в Махачкале вместе со своими родственниками.
- Танкист не служил в Махачкале. Там служил только один из его родственников.
- Генерал служил с обоими своими родственниками в Хабаровске, а в Махачкале он не бывал.
- Артиллерист не служил ни в Хабаровске, ни в Твери.

Определите, кто из офицеров какое звание имеет?

Решение задачи:

Ясно, что каждый офицер имеет двух родственников. Один из них - брат жены, а другой - муж сестры. Обозначим для удобства каждого офицера буквой и расположим их так, чтобы соседом каждого были его родственники (рис. 1.1.).

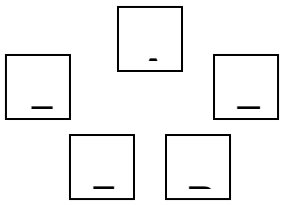


Рис. 1.1. Расположение по порядку

Пусть пехотинец будет обозначен буквой А. Поскольку трое из офицеров служили в Мурманске, а двое там не были, то танкисту должна соответствовать либо буква В, либо Г. Допустим, что танкист - В. Отсюда следует (с учетом условия задачи), что А и В не служили в Мурманске и что Б - генерал. Продолжая рассуждать, приходим к выводу, что Б, В и Г служили в Твери. Поэтому лейтенантом должен быть А или Д и букве Д должен соответствовать артиллерист. Далее, либо В и Г, либо В и Б не служили в Свердловске. Следовательно, А, Д и Б либо А, Д и Г служили в Свердловске. А поскольку мы знаем, что Б не служил в Свердловске, это значит, что там служили А, Д и Г и что Д - полковник. Таким образом, А - лейтенант.

Переходим к следующему этапу решения. А, Б и В служили в Хабаровске, а Д там не служил. Нам известно, что капитан в Хабаровске не служил. Поскольку капитал не может быть Д, следовательно, ему соответствует буква Г. Далее приходим к заключению, что В - майор. Известно, что по меньшей мере один офицер должен быть старше по званию, чем связист. Следовательно, связист не может быть Б и должен быть Г, а саперу соответствует буква Б.

Таким образом, в итоге получается, что лейтенант - пехотинец, генерал - сапер, майор - танкист, капитан - связист, полковник - артиллерист.

ИД-№ 1 (ОПК-№2) Знает теоретические основы сбора, обработки и анализа данных, необходимых для стратегического планирования и координации деятельности торговых структур

Результаты обучения	Контрольные мероприятия
Знает основные процедуры системного анализа и методику их применения для моделирования процессов оптимизации распределения ресурсов предприятия и принятий управленческих решений	СР02

СР02

Классификация систем

Цель работы: научиться осуществлять классификацию систем по различным признакам, понять ее необходимость и предназначение в процессе реализации системного подхода.

Краткие теоретические сведения

Классификацией называется распределение некоторой совокупности объектов на классы по наиболее существенным признакам. Признак или их совокупность, по которым объекты объединяются в классы, являются основанием классификации. Класс – это совокупность объектов, обладающих некоторыми признаками общности.

Системы разделяют на классы по различным признакам, и в зависимости от решаемой задачи можно выбирать разные принципы классификации.

Классификации всегда относительны.

Цель любой классификации – ограничить выбор подходов к отображению системы, сопоставить выделенным классам приёмы и методы системного анализа и дать рекомендации по выбору методов для соответствующего класса систем.

При этом система может быть одновременно охарактеризована несколькими признаками, т.е. ей может быть найдено место одновременно в разных классификациях, каждая из которых может оказаться полезной при выборе методов моделирования.

Вариант 0

Техническая система – легковой автомобиль. Классификация системы по признакам приведена в табл. 1.

Таблица 1.

№пп	Признак классификации	Тип объекта по признаку	Обоснование принадлежности
1	Степень организованности	Хорошо организованная	Определены элементы системы, их взаимосвязи, правила объединения элементов
2	Вид формализованного аппарата представления	Детерминированная	Поведение можно предвидеть
3	По происхождению	Искусственная	Создана человеком
4	По основным элементам	Конкретная	Создана из материальных элементов
5	По взаимодействию со средой	Открытая	Работа определяется и внутренним состоянием и внешними ресурсом (топливо)
6	По степени сложности	Простая	Связи между элементами легко поддаются описанию
7	По естественному разделению	Техническая	Искусственно, созданная человеком
8	По принципу формирования	Несаморазвивающаяся	Развивается за счет внешнего воздействия

Описание системы: автомобиль – это техническая (механическая), целостная система, состоящая из различных подсистем: охлаждения, подачи топлива и т.д. Подчинена основной цели – передвижение в пространстве. Благодаря связи между элементами, подсистемами и их согласованной работе автомобиль способен двигаться. Обладает свойством

эмерджентности – в случае поломки даже при наличии всех частей не может выполнять основную функцию.

Это система с высокой степенью автоматизации. Связана с окружающей средой, с нерегулярным поступлением внешних воздействий (топлива, начала/окончания работы, возможности передвижения и т.д.). Обладает многоаспектностью – несет в себе технический аспект, экономический (стоимость), социальный (статус), психологический (преимущества и возможности при обладании машиной).

Полезность системы для человека – возможность комфортного, быстрого перемещения для решения собственных задач.

Индивидуальное задание

1.Провести классификацию систем (одной технической и одной социально-экономической) результат занести в табл. 2.. Варианты систем взять из табл. 3.

Таблица 2

Наименование объекта классификации:

№пп	Признак классификации	Тип объекта по признаку	Обоснование принадлежности
1			
2			

2. Провести описание систем, приводя полные ответы на следующие пункты:

- определение основной цели функционирования системы;
- дать анализ системы по всем основным признакам;
- определить полезность (потребность) системы для общества (человека);

Таблица 3

Примеры систем для индивидуального выполнения

Вариант	Техническая система	Социально-экономическая система
1	САПР	Бутик
2	Грузовик	Птицеферма
3	Вентилятор	Швейный цех
4	Кондиционер	Гостиница
5	Пианино	Музей
6	Телевизор	Ректорат
7	Телефон	Химчистка
8	Фотоаппарат	Частный предприниматель
9	Трамвай	Малое предприятие
10	Кофемолка	Суд
11	Микрофон	ВУЗ
12	Осциллограф	Зоопарк
13	Телескоп	Трикотажная фабрика
14	Самолет	Салон красоты
15	Огнетушитель	Полиция

ИД-№ 2 (ОПК-№2) Умеет применять методы сбора, обработки и анализа данных, необходимых для стратегического планирования и координации деятельности торговых структур

Результаты обучения	Контрольные мероприятия
Умеет применять основные процедуры системного анализа и методику их применения для моделирования процессов оптимизации распределения ресурсов предприятия и принятий управленческих решений	СР03

СР03

Принятие решений в условиях недостатка информации

Цель работы: освоить и закрепить практические навыки по принятию и обоснованию управленческих решений в условиях недостатка информации

Краткие теоретические сведения

В зависимости от отношения к риску решение задачи может выполняться с позиций «объективистов» и «субъективистов». Пусть предлагается лотерея: за 30 рублей (стоимость лотерейного билета) игрок с равной вероятностью p = 0,5 может ничего не выиграть или выиграть 100 руб. Один индивид пожалеет и 30 рублей за право участия в такой лотерее, т.е. просто не купит лотерейный билет, другой готов заплатить за лотерейный билет 50 рублей, а третий заплатит даже 60 рублей за возможность получить 100 руб. (например, когда ситуация складывается так, что, только имея 100 рублей, игрок может достичь своей цели, поэтому возможная потеря последних денежных средств, а у него их ровно 60 рублей, не меняет для него ситуации).

Безусловным денежным эквивалентом (БДЭ) игры называется максимальная сумма денег, которую игрок готов заплатить за участие в игре (лотерее), или, что то же, та минимальная сумма денег, за которую он готов отказаться от игры. Каждый индивид имеет свой БДЭ.

Ожидаемая денежная оценка (ОДО) т.е. средний выигрыш в игре, рассчитывается как сумма произведений размеров выигрышей на вероятности этих выигрышей. Например, для нашей лотереи ОДО = = 0,5 * 0 + 0,5 *100 = 50 рублей.

Игрока, для которого БДЭ совпадает с ОДО игры условно называют *объективистом*. Игрока, для которого БДЭ $\neq$ ОДО, - субъективистом. Если субъективист склонен к риску, то его БДЭ > ОДО. Если не склонен, то БДЭ < ОДО.

Процесс принятия решений с помощью дерева решений в общем случае предполагает выполнение следующих пяти этапов.

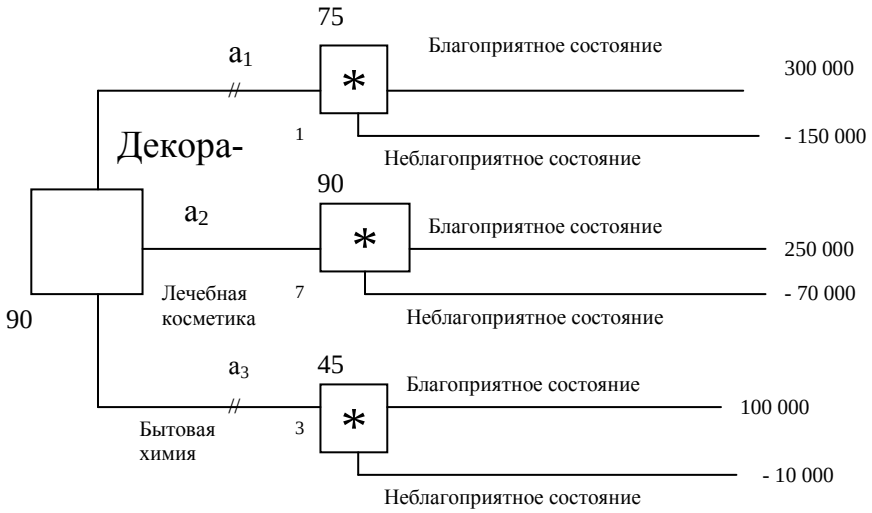
Этап 1 . *Формулирование задачи.* Прежде всего, необходимо отбросить не относящиеся к проблеме факторы, а среди множества оставшихся выделить существенные и несущественные. Это позволит привести описание задачи принятия решения к поддающейся анализу форме. Должны быть выполнены следующие основные процедуры: определение возможностей сбора информации для экспериментирования и реальных действий; составление перечня событий, которые с определенной вероятностью могут произойти; установление временного порядка расположения событий, в исходах которых содержится полезная и доступная информация, и тех последовательных действий, которые можно предпринять.

Этап 2. *Построение дерева решений.*

Этап 3. *Оценка вероятностей состояний среды,* т.е. сопоставление шансов возникновения каждого конкретного события. Следует отметить, что указанные вероятности определяются либо на основании имеющейся статистики, либо экспертным путем.

Этап 4. *Установление выигрышей* (или *проигрышей* как выигрышей со знаком минус) для каждой возможной комбинации альтернатив (действий) и состояний среды.

Этап 5. *Решение задачи.*



3.1. Простые задачи

Вариант 0

Предположим, что решения принимаются с позиции объективиста. Руководство некоторой компании решает, какую новую продукцию им производить: декоративную косметику, лечебную косметику, бытовую химию. Размер выигрыша, который компания может получить, зависит от благоприятного или неблагоприятного состояния рынка:

Таблица 3.1

Номер стратегии	Действия компании	Выигрыш, при состоянии экономической среды, руб.	
		благоприятном	неблагоприятном
1	Декоративная косметика (a_1)	300 000	-150 000
2	Лечебная косметика (a_2)	250 000	-70 000
3	Бытовая химия (a_3)	100 000	-10 000
Вероятность благоприятного и неблагоприятного состояний экономической среды равна 0,5.			

На основе табл. 3.1 выигрышей (потерь) можно построить дерево решений (рис. 3.1, 3.2). Обозначения - решение □ (решение принимает игрок); * - случай (решение «принимает» случай); // - отвергнутое решение.

Процедура принятия решения заключается в вычислении для каждой вершины дерева (при движении справа налево) ожидаемых денежных оценок, отбрасывании неперспективных ветвей и выборе ветвей, которым соответствует максимальное значение ОДО.

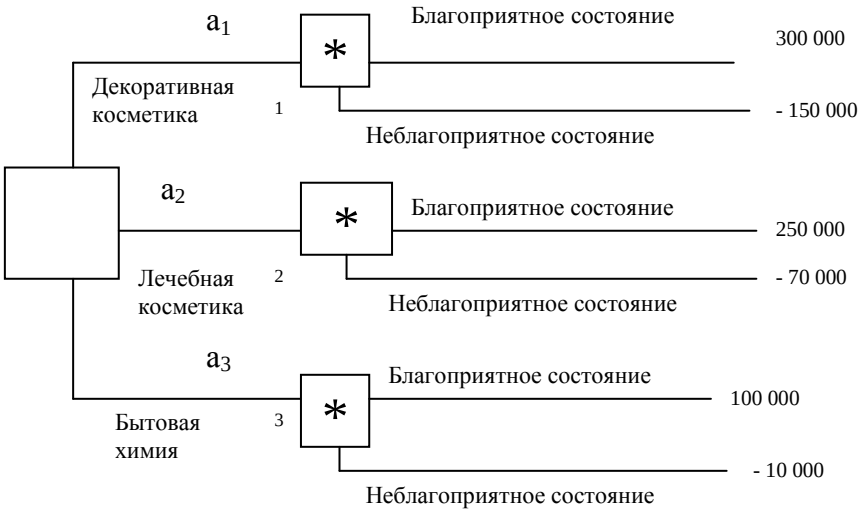


Рис. 3.1. Дерево решений без дополнительного обследования рынка

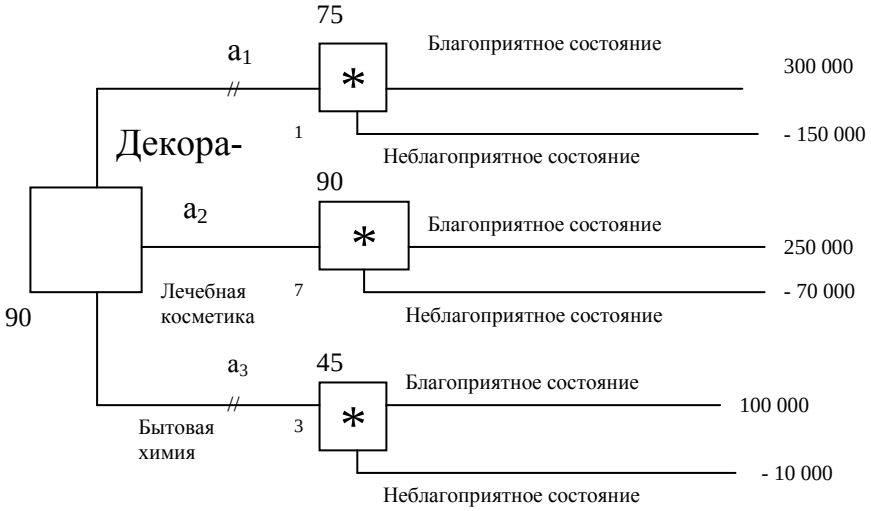


Рис. 3.2. Итоговое дерево решений

Определим средний ожидаемый выигрыш:

- для вершины 1 $ОДО_1 = 0{,}5 * 300\,000 + 0{,}5 * (-150\,000) = 75\,000$ руб.;
- для вершины 2 $ОДО_2 = 0{,}5 * 250\,000 + 0{,}5 * (-70\,000) = 90\,000$ руб.;
- для вершины 3 $ОДО_3 = 0{,}5 * 100\,000 + 0{,}5 * (-10\,000) = 45\,000$ руб.;

Вывод. Наиболее целесообразно выбрать стратегию a_2, т.е. выпускать лечебную косметику, а ветви (стратегии) a_1 и a_3 дерева решений можно отбросить. ОДО наилучшего решения равна 90 000 руб.

3.2. Усложненные задачи

Вариант 0

Усложним рассмотренную выше задачу. Перед тем как принимать решение о виде продукции, руководство компании должно определить, заказывать ли дополнительное исследование состояния рынка или нет, причем предоставляемая услуга обойдется компании в 15 000 рублей. Руководство понимает, что дополнительное исследование по-прежнему не способно дать точной информации, но оно поможет уточнить ожидаемые оценки конъюнктуры рынка, изменив тем самым значения вероятностей.

Относительно фирмы, которой можно заказать прогноз, известно, что она способна уточнить значения вероятностей благоприятного или неблагоприятного исхода. Возможности фирмы в виде условных вероятностей благоприятности и неблагоприятности рынка сбыта представлены в табл.3.3.

Таблица 3.3

Прогноз фирмы	Фактически	
	благоприятный	неблагоприятный
Благоприятный	0,78	0,22
Неблагоприятный	0,27	0,73

Например, когда фирма утверждает, что рынок благоприятный, то с вероятностью 0,78 этот прогноз оправдывается (с вероятностью 0,22 могут возникнуть неблагоприятные условия), прогноз о неблагоприятности рынка оправдывается с вероятностью 0,73.

Предположим, что фирма, которой заказали прогноз состояния рынка, утверждает:

- ситуация будет благоприятной с вероятностью 0,4;
- ситуация будет неблагоприятной с вероятностью 0,6.

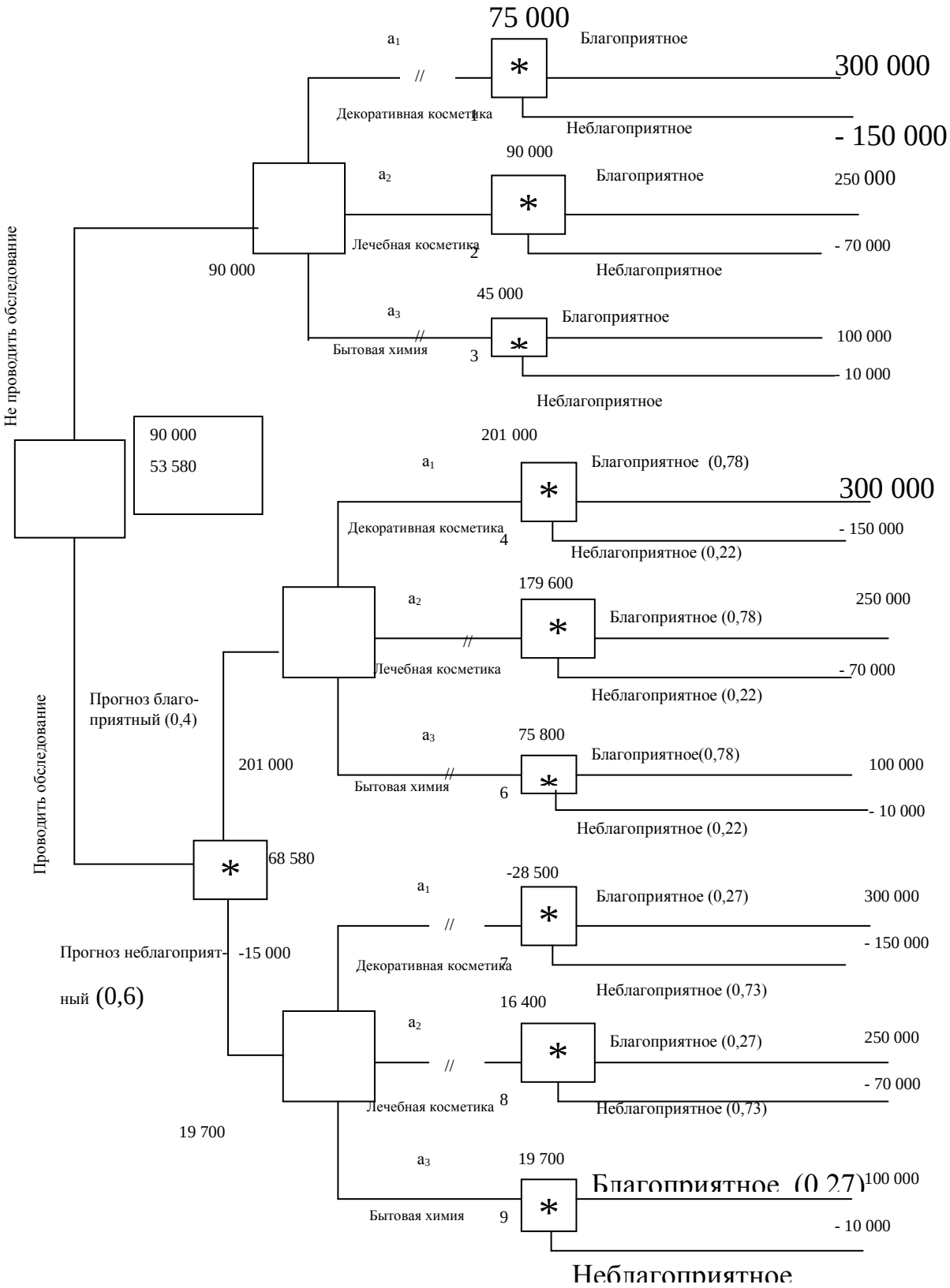
На основании дополнительных сведений можно построить новое дерево решений (рис. 3.3), где развитие событий происходит от корня дерева к исходам, а расчет прибыли выполняется от конечных состояний к начальным.

Определим средний ожидаемый выигрыш:

- для вершины 4 $ОДО_4 = 0,78 * 300\,000 + 0,22 * (-150\,000) = 201\,000$ руб.;
- для вершины 5 $ОДО_5 = 0,78 * 250\,000 + 0,22 * (-70\,000) = 179\,600$ руб.;
- для вершины 6 $ОДО_6 = 0,78 * 100\,000 + 0,22 * (-10\,000) = 75\,800$ руб.;
- для вершины 7 $ОДО_7 = 0,27 * 300\,000 + 0,73 * (-150\,000) = -28\,500$ руб.;
- для вершины 8 $ОДО_8 = 0,27 * 250\,000 + 0,73 * (-70\,000) = 16\,400$ руб.;
- для вершины 9 $ОДО_9 = 0,27 * 100\,000 + 0,73 * (-10\,000) = 19\,700$ руб.;
- для вершины 10 $ОДО_{10} = 0,4 * 201\,000 + 0,6 * (-19\,700) = 68\,580$ руб.;

***Выводы*:**

- Необходимо проводить дополнительно, исследование конъюнктуры рынка, поскольку это позволяет существенно уточнить принимаемое решение.
- Ели фирма прогнозирует благоприятную ситуацию на рынке, то целесообразно производить декоративную косметику (ожидаемая максимальная прибыль 201 000 рублей), если прогноз неблагоприятный – бытовую химию (ожидаемая максимальная прибыль 19 700 рублей).


75 000
a1
Благоприятное
300 000
Декоративная косметика
1
Неблагоприятное
- 150 000
90 000
a2
Благоприятное
250 000
Лечебная косметика
2
- 70 000
Неблагоприятное
90 000
45 000
a3
Благоприятное
100 000
Бытовая химия
3
- 10 000
Неблагоприятное
Не проводить обследование
90 000
53 580
201 000
a1
Благоприятное (0,78)
300 000
Декоративная косметика
4
- 150 000
Неблагоприятное (0,22)
179 600
a2
250 000
Благоприятное (0,78)
Лечебная косметика
- 70 000
Неблагоприятное (0,22)
Прогноз благо-
приятный (0,4)
a3
75 800
Благоприятное(0,78)
201 000
100 000
Бытовая химия
6
- 10 000
Неблагоприятное (0,22)
Проводить обследование
68 580
-28 500
a1
Благоприятное (0,27)
300 000
- 150 000
Прогноз неблагоприят-
-15 000
Декоративная косметика
7
ный (0,6)
Неблагоприятное (0,73)
16 400
a2
Благоприятное (0,27)
250 000
- 70 000
Лечебная косметика
8
Неблагоприятное (0,73)
19 700
a3
19 700
Благоприятное (0,27)
100 000
Бытовая химия
9
- 10 000
Неблагоприятное

ИД-№ 2 (ОПК-№3) Умеет оценивать результаты научных исследований и обосновывать приоритетные направления развития профессиональной деятельности

Результаты обучения	Контрольные мероприятия
Знает основные процедуры системного анализа и методику их применения для моделирования процессов оптимизации распределения ресурсов предприятия и принятий управленческих решений	СР04

СР04

Модели управления запасами

Цель работы: освоить и закрепить практические навыки по использованию моделей управления запасами.

Краткие теоретические сведения

Общие определения

Запасами называется любой ресурс на складе, который используется для удовлетворения будущих нужд. Примерами запасов могут служить полуфабрикаты, готовые изделия, материалы, различные товары, а также такие специфические товары, как денежная наличность, находящаяся в хранилище. Большинство организаций имеют примерно один тип системы планирования и контроля запасов. В банке используются методы контроля за количеством наличности, в больнице применяются методы контроля поставки различных медицинских препаратов.

Существуют многие причины, побуждающие организации создавать запасы.

Существует проблема классификации имеющихся в наличии запасов. Для решения этой задачи используется методика административного наблюдения. Цель ее заключается в определении той части запасов предприятия, которая требует наибольшего внимания со стороны отдела снабжения. Для этого каждый компонент запасов рассматривается по двум параметрам: а) его доля в общем количестве запасов предприятия; б) его доля в общей стоимости запасов предприятия.

Методика 20/80. в соответствии с этой методикой компоненты запаса, составляющие 20% его общего количества и 80% его общей стоимости, должны отслеживаться отделом снабжения более внимательно.

Методика ABC: в рамках этой методики запасы, имеющиеся в распоряжении предприятия, разделяются на три группы: группу А (10% общего количества запасов и 65% его стоимости); группу В (25% общего количества запасов и 25% его стоимости); группу С (65% общего количества запасов и около 10% его стоимости).

Необходимо отметить, что классификация запасов может быть основана не только на показателях доли в общей стоимости и в общем количестве. Преимущества методики деления видов запасов на классы заключаются в возможности выбора порядка контроля и управления для каждого из них.

Рассмотрим определяющие понятия теории управления запасами.

Издержки выполнения заказа (издержки заказа) - накладные расходы, связанные с реализацией заказа. В промышленности такими издержками являются затраты на подготовительно-заготовочные операции.

Издержки хранения - расходы, связанные с физическим содержанием товаров на складе, плюс возможные проценты на капитал, вложенный в запасы. Обычно они выра-

жаются или в абсолютных единицах, или в процентах от закупочной цены и связываются с определенным промежутком времени.

Упущенная прибыль - издержки, связанные с неудовлетворенным спросом, возникающим в результате отсутствия продукта на складе.

Совокупные издержки за период представляют собой сумму издержек заказа, издержек хранения и упущенною дохода. Иногда к ним прибавляются издержки на покупку товаров.

Срок выполнения заказа - срок между заказом и его выполнением. Точка восстановления - уровень запаса, при котором делается новый заказ.

4.2. Краткая характеристика моделей управления запасами

1. Модель оптимального размера заказа

Предпосылки: 1)темп спроса на товар известен и постоянен; 2) получение заказа мгновенно; 3) отсутствуют количественные скидки при закупке больших партий товара; 4) единственные меняющиеся параметры - издержки заказа и хранения; 5) исключается дефицит в случае своевременного заказа.

Исходные данные: темп спроса, издержки заказа и хранения.

Результат: оптимальный размер заказа, время между заказами и их количество за период.

2. Модель оптимального размера заказа в предположении, что получение заказа не мгновенно

Следовательно, нужно найти объем запасов, при котором необходимо делать новый заказ.

Исходные данные: темп спроса, издержки заказа и хранения, время выполнения заказа.

Результат: оптимальный размер заказа, время между заказами, точка восстановления запаса.

3. Модель оптимального размера заказа в предположении, что допускается дефицит продукта и связанная с ним упущенная прибыль

Необходимо найти точку восстановления.

Исходные данные: темп спроса, издержки заказа и хранения, упущенная прибыль.

Результат: оптимальный размер заказа, время между заказами. точка восстановления запаса.

4. Модель с учетом производства
(в сочетании с условиями 1-3)

Необходимо рассматривать уровень ежедневного производства и уровень ежедневного спроса.

Исходные данные: темп спроса, издержки заказа, хранения и упущенная прибыль, темп производства.

Результат: оптимальный уровень запасов (точка восстановления запаса).

5. Модель с количественными скидками

Появляется возможность количественных скидок в зависимости от размера заказа. Рассматривается зависимость издержек хранения от цены товара. Оптимальный уровень заказа определяется исходя из условия минимизации общих издержек для каждого вида скидок.

Модели типа 1-5 с вероятностным распределением спроса и времени выполнения заказа

Вместо предпосылки о постоянстве и детерминированности спроса на товар используется более реалистичный подход о предполагаемой известности распределения темпа спроса и времени выполнения заказа.

Рассмотрим подробнее модели с фиксированным размером заказа.

Модель 1. Наиболее экономичного размера заказа. Заказ, пополняющий запасы, поступает как одна партия. Уровень запасов убывает с постоянной интенсивностью пока не достигает нуля. В этой точке поступает заказ, размер которого равен Q, и уровень запасов восстанавливается до максимального значения. При этом оптимальным решением задачи будет тот размер заказа, при котором минимизируются общие издержки за период (рис.4.1).

Пусть Q - размер заказа; T - протяженность периода планирования; D - величина спроса за период планирования; d - величина спроса в единицу времени; K - издержки заказа; H - удельные издержки хранения за период; h - удельные издержки хранения в единицу времени. Тогда:

(D/Q)K - совокупные издержки заказа;
(Q/2)H - совокупные издержки хранения;
d = D/T; h = H/T;
$Q^* = (2dK/h)^{1/2}$ $(2DK/H)^{1/2}$ - оптимальный размер заказа;
N = D/Q* - оптимальное число заказов за период;
t* = Q*/d = T/N - время цикла (оптимальное время между заказами).

Рис. 4.1. Модель 1. Наиболее экономичного размера заказа

Модель 2. Введем предположение о том, что заказ может быть получен не мгновенно, а с течением времени. Тогда нам необходимо заранее делать заказ, чтобы в нужное время иметь достаточное количество товара на складе. Следовательно, нам необходимо найти тот уровень запасов, при котором делается новый заказ. Этот уровень называется точкой восстановления R. Пусть L - время выполнения заказа. Тогда R = величина спроса в единицу времени, умноженная на время выполнения заказа = d L. Другие характеристики системы определяются так же, как и в модели 1. Модель иллюстрируется рис.4.2.

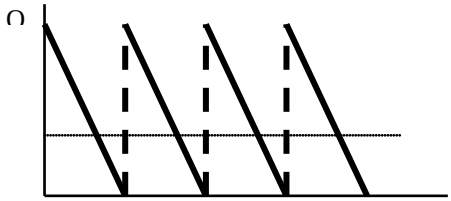


Рис. 4.2. Модель 2

Вариант 0

Андрей является торговым агентом компании VOLVO и занимается продажей последней модели этой марки автомобиля.

Годовой спрос оценивается в 4000 ед. Цена каждого автомобиля равна 90 млн. р., а годовые издержки хранения составляют 10% от цены самого автомобиля.

Андрей произвел анализ издержек заказа и понял, что средние издержки заказа составляют 25 млн. р. на заказ. Время выполнения заказа равно восьми дням. В течение этого времени ежедневный спрос на автомобили равен 20.

Необходимо в процессе решения данного примера ответить на следующие вопросы:

1. Чему равен оптимальный размер заказа?
2. Чему равна точка восстановления?
3. Каковы совокупные издержки?
4. Каково оптимальное количество заказов в год?
5. Каково оптимальное время между двумя заказами, если предположить, что количество рабочих дней в году равно 200?

Ниже приведено описание исходных данных и результаты решения контрольного примера с использованием условных обозначений:

Исходные данные:

величина спроса за год D=4000;
издержки заказа K = 25;
издержки хранения = 9/200;
цена за единицу c = 90;
время выполнения заказа L=8;
ежедневный спрос d= 20;
число рабочих дней T = 200.

Решение:

оптимальный размер заказа Q* = 149;
точка восстановления R = 160 - 149 = 11;
число заказов за год N = 26,83;
совокупные издержки C = 1341;
стоимость продаж = 360000;
число дней между заказами t = 7,45.

Модель 3 оптимального размера заказа в предположении, что допускается дефицит продукта и связанная с ним упущенная прибыль (рис. 4.3).

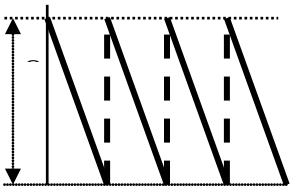


Рис.4.3. Модель 3

Пусть p - упущенная прибыль в единицу времени, возникающая в результате дефицита одной единицы продукта; P - упущенная прибыль за период, возникающая в результате дефицита одной единицы продукта.

Тогда:$Q^* = (2dK/h)^{1/2} \times ((p+h)/p)^{1/2}=(2DK/H)^{1/2} \times ((P+H)/P)^{1/2}$ - оптимальный размер заказа; $S^* = (2dK/h)^{1/2} \times (p/(h+p))^{1/2} =(2DK/H)^{1/2} \times (P/(H+P))^{1/2}$ - максимальный размер запаса; R = Q*- S* - максимальный дефицит.

Модель.4 производства и распределения. В предыдущей модели мы допускали, что пополнение запаса происходит единовременно. Но в некоторых случаях, особенно в промышленном производстве, для комплектования партии товаров требуется значительное время и производство товаров для пополнения запасов происходит одновременно с удовлетворением спроса. Такой случай показан на рис.4.4.

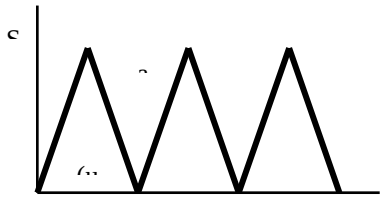


Рис. 4.4. Модель 4

Спрос и производство являются частью цикла восстановления запасов. Пусть u - уровень производства в единицу времени, К - фиксированные издержки производства.

Тогда:

совокупные издержки хранения = (средний уровень запасов) x H = Q/2[1-d/u] H;

средний уровень запасов = (максимальный уровень запасов)/2;

максимальный уровень запасов = u t - d t = Q(l - d/u);

время выполнения заказа t = Q/u;

издержки заказа = (D/Q) K;

оптимальный размер заказа $Q^* = (2dK/h\ [(l-(d/u)])^{1/2} = (2DK/H[(l-(d/u)])^{1/2}$;

максимальный уровень запасов S* = Q*[(l-(d/u)].

Модель 5. Модель с количественными скидками. Для увеличения объема продаж компании часто предлагают количественные скидки своим покупателям.

Количественная скидка - сокращенная цена на товар в случае покупки большого количества этого товара. Типичные примеры количественных скидок приведены в табл.4.1.

Таблица 4.1

Варианты скидок	1	2	3
Количество, при котором делается скидка	от 0 до 999	от 1000 до 1999	от 2000 и выше
Размер скидки, %	0	3	5
Цена со скидкой	5	4,8	4,75

Пусть I - доля издержек хранения в цене продукта с.

Тогда h = (I x c) и $Q^* = (\ 2dK/(I \times c))^{1/2}$ - оптимальный размер заказа.

ИД-№ 3 (ОПК-№3) Владеет современными методиками и технологиями оценки результатов научных исследований

Результаты обучения	Контрольные мероприятия
Владеет методиками и технологиями построения моделей систем при оценке результатов научных исследований	СР05

СР05

Решение задач по оптимизации

Цель работы: закрепить навыки постановки типовых задач линейного программирования и освоить методику их решения на основе использования табличного процессора MS Excel.

Краткие теоретические сведения

Ежедневно специалисты в области экономики и менеджмента сталкиваются с задачами оптимизации. Это и премирование штатного расписания, и расчет фонда заработной платы, и планирование рекламной компании, и еще множество задач, решаемых с помощью методов оптимизации. Наиболее легкими и показательными являются задачи линейной оптимизации.

Линейное программирование – это раздел высшей математики, занимающийся разработкой методов отыскания экстремальных значений линейной функции, на неизвестные которой наложены линейные ограничения.

Задачи линейного программирования относятся к задачам на условный экстремум функции. Однако для исследования линейной функции многих переменных на условный экстремум нельзя применить хорошо разработанные методы математического анализа.

Действительно, пусть необходимо исследовать на экстремум линейную функцию $Z = \sum_{j=1}^{n} c_j x_j$ при линейных ограничениях $\sum_{j=1}^{n} a_{ij} x_j = b_i \ \ (i = \overline{1,m})$. Необходимым условием экстремума является $\partial Z / \partial x_j = 0 \ \ (j = \overline{1,n})$. Но $\partial Z / \partial x_j = c_j$. Отсюда $c_j = 0 \ \ (j = \overline{1,n})$. Так как все коэффициенты линейной функции не могут быть равны нулю, то внутри области, образованной системой ограничений, экстремальные точки не существуют. Они могут быть только на границе области.

Для решения таких задач разработаны специальные методы линейного программирования, которые особенно широко применяются в экономике.

5.1. Линейная оптимизационная задача

Вариант 0

Для производства столов и шкафов мебельная фабрика использует необходимые ресурсы. Нормы затрат ресурсов на одно изделие данного вида, прибыль от реализации одного изделия и общее количество имеющихся ресурсов каждого вида приведены в табл. 5.1.

Таблица 5.1

Ресурсы	Нормы затрат ресурсов на одно изделие		Общее количество ресурсов
	стол	шкаф	
Древесина 1 вида	0,2	0,1	40
Древесина 2 вида	0,1	0,3	60

Трудоемкость (человеко-часов)	1,2	1,5	371,4
Прибыль от реализации одного изделия (руб.)	6	8	

Определить, сколько столов и шкафов фабрике следует изготовлять, чтобы прибыль от их реализации была максимальной.

Решение

Для решения этой задачи необходимо построить математическую модель. Процесс построения модели можно начать с ответа на следующие три вопроса:

1. Для определения каких величин строится модель?
2. В чем состоит цель, для достижения которой из множества всех допустимых значений переменных выбираются оптимальные?
3. Каким ограничениям должны удовлетворять неизвестные?

В данном случае мебельной фабрике необходимо спланировать объем производства столов и шкафов так, чтобы максимизировать прибыль. Поэтому переменными являются: x1 - количество столов, x2 - количество шкафов

Суммарная прибыль от производства столов и шкафов равна z=6*x1+8*x2. Целью фабрики является определение среди всех допустимых значений x1 и x2 таких, которые максимизируют суммарную прибыль, т.е. целевую функцию z

Ограничения, которые налагаются на x1 и x2:

- объем производства шкафов и столов не может быть отрицательным, следовательно: $x1, x2 \geq 0$.
- нормы затрат древесины на столы и шкафы не может превосходить максимально возможный запас данного исходного продукта, следовательно:

$$0{,}2x1 + 0{,}1x2 \leq 40,$$
$$0{,}1x1 + 0{,}3x2 \leq 60.$$

Кроме того, ограничение на трудоемкость не превышает количества затрачиваемых ресурсов

$$1{,}2x1 + 1{,}5x2 \leq 371{,}4.$$

Таким образом, математическая модель данной задачи имеет следующий вид:

Максимизировать функции.

$$z = 6x1 + 8x2$$

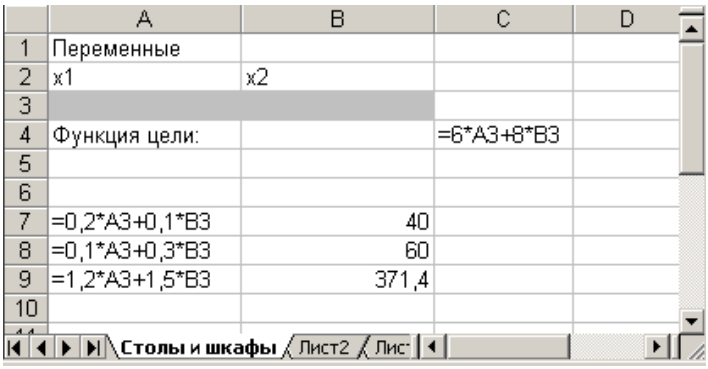
при следующих ограничениях:

$$0{,}2x1 + 0{,}1x2 \leq 40$$
$$0{,}1x1 + 0{,}3x2 \leq 60$$
$$1{,}2x1 + 1{,}5x2 \leq 371{,}4$$

Данная модель является линейной, т.к. целевая функция и ограничения линейно зависят от переменных.

Решение задачи с помощью MS Excel

1. Отвести ячейки A3 и B3 под значения переменных x1 и x2 (рис. 5.1).



	A	B	C	D
1	Переменные			
2	x1	x2		
3				
4	Функция цели:		=6*A3+8*B3	
5				
6				
7	=0,2*A3+0,1*B3	40		
8	=0,1*A3+0,3*B3	60		
9	=1,2*A3+1,5*B3	371,4		
10				

Столы и шкафы | Лист2 | Лис

Рис.5.1. Диапазоны, отведенные под переменные, целевую функцию и ограничения

2. В ячейку С4 ввести функцию цели: =6*A3+8*B3, в ячейки A7:A9 ввести левые части ограничений:

=0,2*A3+0,1*B3
=0,1*A3+0,3*B3
= 1,2*A3+1,5*B3,

а в ячейки B7:B9 - правые части ограничений. (рис.8.1.)

3. Выбрать команды **Сервис/Поиск решения** (Tools/Solver) и заполнить открывшееся диалоговое окно **Поиск решения** (Solver) как показано на рис 5.2. Средство поиска решений является одной из надстроек Excel. Если в меню **Сервис** (Too1s) отсутствует команда **Поиск решения** (Solver), то для ее установки необходимо выполнить команду **Сервис/ Надстройки/ Поиск решения** (Tools/Add-ins/Solver). Для ввода ограничений нажмите кнопку **Добавить.**

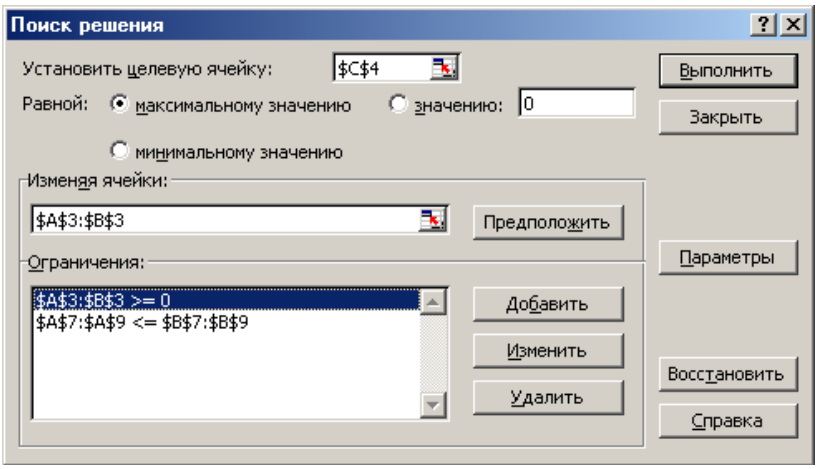


Рис. 5.2. Диалоговое окно **Поиск решения** задачи о максимизации прибыли на фабрике

Внимание! В диалоговом окне **Параметры поиска решения** (Solver Options) необходимо установить флажок **Линейная модель** (Assume Linear Model) (Рис.5.3.).

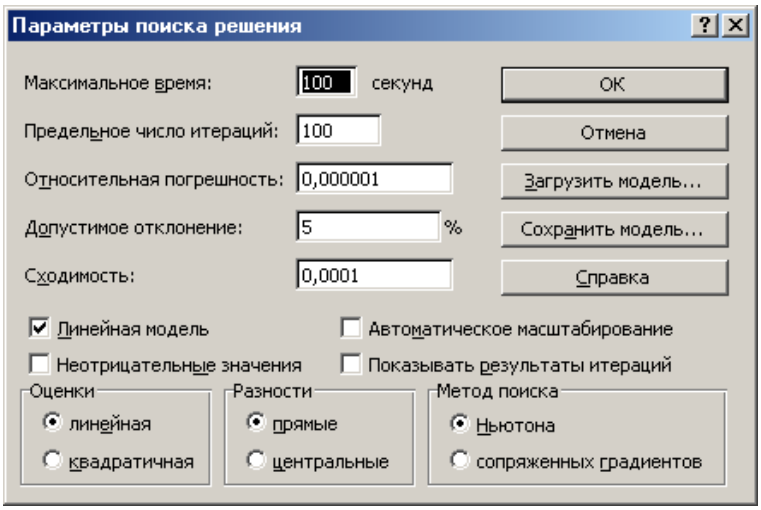


Рис.5.3. Диалоговое окно **Параметры поиска решения**

4. После нажатия кнопки **Выполнить** (Solve) открывается окно **Результаты поиска решения** (Solver Results), которое сообщает, что решение найдено (рис. 5.4).

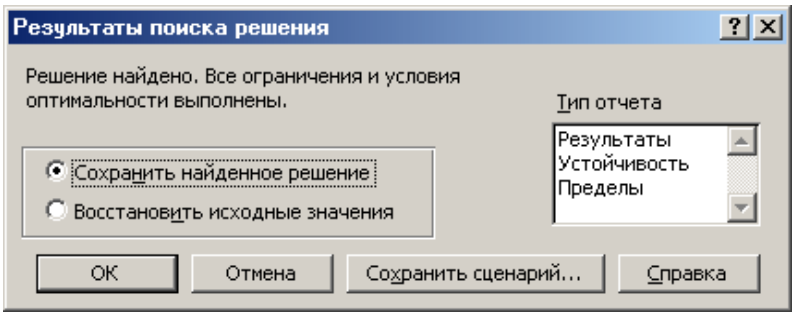
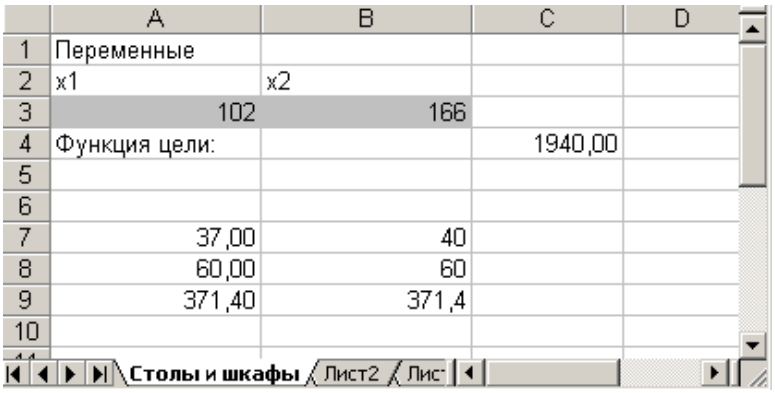


Рис. 5.4. Диалоговое окно **Результаты поиска решения**

5. Результаты расчета задачи представлены на рис. 5.5, из которого видно, что оптимальным является производство 102 столов и 166 шкафов. Этот объем производства принесет фабрике 1940 руб. прибыли.



	A	B	C	D
1	Переменные			
2	x1	x2		
3	102	166		
4	Функция цели:		1940,00	
5				
6				
7	37,00	40		
8	60,00	60		
9	371,40	371,4		
10				

Столы и шкафы | Лист2 | Лис

Рис.5.5. Результаты расчета с помощью средства поиска решений для задачи максимизации выпуска столов и шкафов

Индивидуальное задание

1. Построить математическую модель задачи, согласно вашему варианту.
2. Решить задачу с помощью средства MS Excel **Поиск решения**.
3. Сделать соответствующие выводы.

8.2. Критерии и шкалы оценивания

Каждое мероприятие текущего контроля успеваемости оценивается по шкале «зачтено», «не зачтено».

Оценка «зачтено» выставляется обучающемуся при выполнении всех указанных показателей (Таблица 8.1), допускаются несущественные неточности в изложении и оформлении материала

При невыполнении хотя бы одного из показателей выставляется оценка «не зачтено».

Таблица 8.1 – Критерии оценивания мероприятий текущего контроля успеваемости

Наименование, обозначение	Показатель
Самостоятельная работа	Задание для самостоятельной работы выполнено в полном объеме, по нему представлен отчет, содержащий необходимые расчеты, выводы, оформленный в соответствии с установленными требованиями, а так же на даны правильные ответы не менее чем на 50% заданных вопросов

При оценивании результатов обучения по дисциплине в ходе промежуточной аттестации используются следующие критерии и шкалы.

Зачет (Зач01).

Задание состоит из 2 теоретических вопросов.

Время на подготовку: 45 минут.

Оценка «зачтено» выставляется обучающемуся, если он знает программный материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответах на вопросы.

Оценка «не зачтено» выставляется обучающемуся, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки в ответах на вопросы.

Результат обучения по дисциплине считается достигнутым при получении обучающимся оценки «зачтено», «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» по каждому из контрольных мероприятий, относящихся к данному результату обучения.

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

«Тамбовский государственный технический университет»
(ФГБОУ ВО «ТГТУ»)

УТВЕРЖДАЮ

Директор Института экономики и качества жизни

_____ С.П. Спиридонов
«_26_» _____*января*_____ *2021* г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.О.02 Международная профессиональная коммуникация
(шифр и наименование дисциплины в соответствии с утвержденным учебным планом подготовки)

Направление

38.04.06 Торговое дело
(шифр и наименование)

Программа магистратуры

Коммерческая деятельность
(наименование профиля образовательной программы)

Формы обучения: ***очная, заочная***

Кафедра: ***Иностранные языки и профессиональная коммуникация***
(наименование кафедры)

Составитель:

к.ф.н., доцент		И.Е. Ильина
степень, должность	подпись	инициалы, фамилия

Заведующий кафедрой

		Н.А. Гунина
	подпись	инициалы, фамилия

Тамбов 2021

1. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ И ЕЕ МЕСТО В СТРУКТУРЕ ОПОП

Цель освоения дисциплины – достижение планируемых результатов обучения (таблица 1.1), соотнесенных с индикаторами достижения компетенций и целью реализации ОПОП.

Дисциплина входит в состав обязательной части образовательной программы.

Таблица 1.1 – Результаты обучения по дисциплине

Код, наименование индикатора	Результаты обучения по дисциплине
УК-4 Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия	
ИД-1 (УК-4) Знает правила и закономерности личной и деловой устной и письменной коммуникации	знает основные требования к оформлению устных и письменных высказываний для осуществления успешной коммуникации
ИД-2 (УК-4) Знает современные коммуникативные технологии на русском и иностранном языках	различает способы общения на русском и иностранном языках
ИД-3 (УК-4) Знает существующие профессиональные сообщества для профессионального взаимодействия	знает характер взаимоотношений в современных профессиональных сообществах для установления контактов с ними
ИД-4 (УК-4) Умеет применять на практике коммуникативные технологии, методы и способы делового общения для академического и профессионального взаимодействия	умеет использовать различные способы, методы, коммуникативные технологии в зависимости от ситуации общения при осуществлении коммуникации на профессиональном и академическом уровне
ИД-5 (УК-4) Владеет методикой межличностного делового общения на русском и иностранном языках, с применением профессиональных языковых форм, средств и современных коммуникативных технологий	отбирает и использует подходящие методы для осуществления делового общения на русском и иностранном языках, реализуя языковые формы и коммуникативные технологии, характерные для профессиональной среды

Результаты обучения по дисциплине достигаются в рамках осуществления всех видов контактной и самостоятельной работы обучающихся в соответствии с утвержденным учебным планом.

Индикаторы достижения компетенций считаются сформированными при достижении соответствующих им результатов обучения.

2. ОБЪЁМ ДИСЦИПЛИНЫ

Объем дисциплины составляет 3 зачетных единицы.

Ниже приведено распределение общего объема дисциплины (в академических часах) в соответствии с утвержденным учебным планом.

Виды работ	Форма обучения	
	Очная	Очно-заочная
	1 семестр	1 семестр
Контактная работа	**49**	**17**
занятия лекционного типа		
лабораторные занятия		
практические занятия	**48**	**16**
курсовое проектирование		
консультации		
промежуточная аттестация	**1**	**1**
Самостоятельная работа	**59**	**91**
Всего	**108**	**108**

3. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Практические занятия

Раздел 1. Профессиональная коммуникация.

ПР01. Тема. Устройство на работу.

Основные виды работы, их краткая характеристика на иностранном языке; описание обязанностей, связанных с выполнением того или иного вида работы.

ПР02. Тема. Устройство на работу.

Современные требования к кандидату при поступлении на работу. Основные документы при принятии на работу. Обсуждение условий работы в России.

ПР03. Тема. Компании.

Структура компании, названия отделов.

ПР04. Тема. Компании.

Характеристика обязанностей работников отделов, описание работы компании.

ПР05. Тема. Инновации в производственной сфере.

Описание товаров, их особенностей.

ПР06. Тема. Инновации в производственной сфере.

Анализ рыночной продукции и конкурентоспособности товаров. Обсуждение товаров и их особенностей.

ПР07. Тема. Дизайн и спецификация товара.

Описание дизайна и спецификации товара.

ПР08. Тема. Дизайн и спецификация товара.

Характеристика и сравнение дизайна различных товаров, представленных на современном рынке.Написание теста по пройденному разделу.

Раздел 2. Научная коммуникация.

ПР09. Тема. Предоставление исследовательского проекта.

Форма заполнения заявки с описанием исследовательского проекта.

ПР10. Тема. Предоставление исследовательского проекта.

Варианты предоставления исследовательских проектов и их особенности в современном сообществе.

ПР11. Тема. Участие в научной конференции.

Описание форм участия в научных конференциях.

ПР12. Тема. Участие в научной конференции.

Проведение игровой научной конференции.

ПР13. Тема. Принципы составления и написания научной статьи.

Анализ отрывков из научных статей по различным темам. Введение и отработка новой лексики, клише.

ПР14. Тема. Принципы составления и написания научной статьи.

Анализ различных частей научной статьи и их особенностей.

ПР16. Тема. Презентация исследовательского проекта.

Анализ различных проектов и обсуждение их сильных и слабых сторон. Написание теста по пройденному разделу.

Раздел 3. Деловая коммуникация.

ПР17. Тема. Межличностные и межкультурные отношения.

Традиционные модели поведения в разных странах.

ПР18. Тема. Межличностные и межкультурные отношения.

Зависимость деловых отношений от культуры страны.

ПР19. Тема. Проведение переговоров.

Особенности ведения переговоров в разных странах.

ПР20. Тема. Проведение переговоров.

Анализ проблем, возникающих при проведении переговоров.

ПР21. Тема. Контракты и соглашения.

Описание форм контрактов и соглашений.

ПР22. Тема. Контракты и соглашения.

Анализ положений контракта.

ПР23. Тема. Управление проектом.

Описание основных процедур, входящих в систему управления проектом.

ПР24. Тема. Управление проектом.

Характеристика роли управляющего в компании. Написание теста по пройденному разделу.

Самостоятельная работа

СР01. Задание: составить резюме по шаблону
СР02. Задание: описать компанию/ организацию, в которой работаешь/ хотел бы работать
СР03. Задание: проанализировать заданные профессиональные сообщества и инновации в сфере их деятельности.
СР04.**Задание:** составить описание товара заданной компании.
СР05.**Задание:** написать вариант заявки на рассмотрение исследовательского проекта.
СР06. Задание: подготовить план доклада для участия в научной конференции.
СР07. Задание: написать научную статью объемом 3 стр.
СР08. Задание: подготовить презентацию исследовательского проекта.
СР09. **Задание:** проанализировать методы межличностного делового общения.
СР10. Задание: подготовить план для проведения деловых переговоров с партнерами.
СР11. Задание: написать текст контракта по заданной теме.
СР12. Задание: подготовить приветственную речь для встречи партнеров по заданной ситуации.

4. ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, ИНФОРМАЦИОННЫХ РЕСУРСОВ И ТЕХНОЛОГИЙ

4.1. Учебная литература

английский язык

1. Гунина, Н. А. Профессиональное общение на английском языке [Электронный ресурс]: учебное пособие для магистрантов первого курса очного и заочного отделений, обучающихся по направлению «Международная профессиональная коммуникация» / Н. А. Гунина, Е. В. Дворецкая, Л. Ю. Королева, Т. В. Мордовина. – Тамбов: Изд-во ФГБОУ ВО «ТГТУ», 2016. - 80с. - Режим доступа: http://tstu.ru/book/elib3/mm/2016/gunina/

2. Дмитренко Н.А. Английский язык. Engineering sciences [Электронный ресурс]: учебное пособие / Н.А. Дмитренко, А.Г. Серебрянская. — Электрон. текстовые данные. — СПб.: Университет ИТМО, 2015. — 113 c. — 978-5-9905471-2-4. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/65782.html

3. Мильруд, Р.П. Английский для международной коммуникации [Электронный ресурс]: учебное пособие /Р.П. Мильруд, Л.Ю. Королева. - Тамбов: Изд-во ФГБОУ ВО «ТГТУ», 2016. - 80с. - Режим доступа: http://tstu.ru/book/elib1/exe/2016/Milrud_l.exe

4. Mastering English. Часть 1 [Электронный ресурс]: учебное пособие / М.В. Процуто [и др.]. — Электрон. текстовые данные. — СПб. : Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет, ЭБС АСВ, 2016. — 220 c. — 978-5-9227-0669-8. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/66831.html

5. Mastering English. Часть 2 [Электронный ресурс] : учебное пособие / М.В. Процуто [и др.]. — Электрон. текстовые данные. — СПб. : Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет, ЭБС АСВ, 2017. — 84 c. — 978-5-9227-0670-4. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/66832.html

немецкий язык

Володина, Л. М. Деловой немецкий язык [Электронный ресурс] : учебное пособие / Л. М. Володина. — Электрон. текстовые данные. — Казань : Казанский национальный исследовательский технологический университет, 2016. — 172 c. — 978-5-7882-1911-0. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/61842.html

Гильфанова, Ф. Х. Немецкий язык [Электронный ресурс] : учебное пособие для бакалавров и магистрантов экономических направлений и специальностей / Ф. Х. Гильфанова, Р. Т. Гильфанов. — Электрон. текстовые данные. — Саратов : Ай Пи Эр Медиа, 2018. — 232 c. — 978-5-4486-0171-2. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/70772.html

Смаль, Н. А. Немецкий язык в профессии. Торговое дело. Deutsch für Beruf. Handelswesen [Электронный ресурс] : учебное пособие / Н. А. Смаль. — Электрон. текстовые данные. — Минск : Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2017. — 156 c. — 978-985-503-689-1. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/84876.html

Эйбер, Е. В. Немецкий язык [Электронный ресурс] : учебно-методическое пособие / Е. В. Эйбер. — Электрон. текстовые данные. — Саратов : Ай Пи Эр Медиа, 2018. — 149 c. — 978-5-4486-0199-6. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/72459.html

французский язык

1 Крайсман, Н. В. Французский язык. Деловая и профессиональная коммуникация [Электронный ресурс]: учебное пособие / Н. В. Крайсман. — Электрон. текстовые данные. — Казань: Казанский национальный исследовательский технологический университет, 2017. — 108 c. — 978-5-7882-2201-1. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/79593.html

2 Никитина, М. Ю. Французский язык [Электронный ресурс]: учебное пособие для студентов института экономики и менеджмента / М. Ю. Никитина. — Электрон. текстовые данные. — Белгород: Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова, ЭБС АСВ, 2017. — 90 с. — 2227-8397. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/80531.html

3 Скорик, Л. Г. Французский язык [Электронный ресурс]: практикум по развитию навыков устной речи / Л. Г. Скорик. — Электрон. текстовые данные. — М.: Московский педагогический государственный университет, 2017. — 296 с. — 978-5-4263-0519-9. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/75965.html

4.2. Интернет-ресурсы, в том числе современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Университетская информационная система «РОССИЯ» https://uisrussia.msu.ru

Справочно-правовая система «Консультант+» http://www.consultant-urist.ru

Справочно-правовая система «Гарант» http://www.garant.ru

База данных Web of Science https://apps.webofknowledge.com/

База данных Scopus https://www.scopus.com

Портал открытых данных Российской Федерации https://data.gov.ru

База открытых данных Министерства труда и социальной защиты РФ https://rosmintrud.ru/opendata

База данных Научной электронной библиотеки eLIBRARY.RU https://elibrary.ru/

База данных профессиональных стандартов Министерства труда и социальной защиты РФ http://profstandart.rosmintrud.ru/obshchiy-informatsionnyy-blok/natsionalnyy-reestr-professionalnykh-standartov/

Базы данных Министерства экономического развития РФ http://www.economy.gov.ru

База открытых данных Росфинмониторинга http://www.fedsfm.ru/opendata

Электронная база данных «Издательство Лань» https://e.lanbook.com

Электронная библиотечная система «IPRbooks» http://www.iprbookshop.ru

База данных «Электронно-библиотечная система «ЭБС ЮРАЙТ» https://www.biblio-online.ru

База данных электронно-библиотечной системы ТГТУ http://elib.tstu.ru

Федеральная государственная информационная система «Национальная электронная библиотека» https://нэб.рф

Национальный портал онлайн обучения «Открытое образование» https://openedu.ru

Электронная база данных "Polpred.com Обзор СМИ" https://www.polpred.com

Официальный сайт Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии http://protect.gost.ru/

Ресурсы электронной информационно-образовательной среды университета представлены в локальном нормативном акте «Положение об электронной информационно-образовательной среде Тамбовского государственного технического университета».

Электронные образовательные ресурсы, к которым обеспечен доступ обучающихся, в т.ч. приспособленные для использования инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья, приведены на официальном сайте университета в разделе «Университет»-«Сведения об образовательной организации»-«Материально-техническое обеспечение и оснащенность образовательного процесса».

Сведения о лицензионном программном обеспечении, используемом в образовательном процессе, представлены на официальном сайте университета в разделе «Образование»-«Учебная работа»-«Доступное программное обеспечение».

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Для успешного усвоения учебного материала необходимы постоянные и регулярные занятия. Материал курса подается поступательно, каждый новый раздел опирается на предыдущие, часто вытекает из них. Пропуски занятий, неполное выполнение домашних заданий приводят к пробелам в знаниях, которые, накапливаясь, сводят на нет все ваши усилия.

Главным фактором успешного обучения, в частности, при изучении иностранного языка является мотивация. Изучение языка требует систематической упорной работы, как и приобретение любого нового навыка. Активная позиция здесь отводится именно обучающемуся.

Простого заучивания лексики-грамматики недостаточно, так как языковой материал - всего лишь база, на основе которой вы обучаетесь речи, учитесь говорить и писать, понимать прочитанное, воспринимать речь на слух. Необходимо как можно больше практики. Проявляйте активность на занятиях и не ограничивайтесь учебником в домашней работе. Для того чтобы заговорить на иностранном языке, необходимо на нем говорить.

Использование современных технологий: программное обеспечение персональных компьютеров; информационное, программное и аппаратное обеспечение локальной компьютерной сети; информационное и программное обеспечение глобальной сети Интернет при изучении дисциплины «Международная профессиональная коммуникация» позволяет не только обеспечить адаптацию к системе обучения в вузе, но и создать условия для развития личности каждого обучающегося, (посредством развития потребностей в активном самостоятельном получении знаний, овладении различными видами учебной деятельности; а также обеспечивая возможность реализации своих способностей через вариативность содержания учебного материала и использования системы разнообразных заданий для самостоятельной работы).

В ходе проведения всех видов занятий с привлечением технических средств значительное место уделяется формированию следующих умений и навыков: умение общаться и работать в команде; способность решать проблемы; способность к постоянному обучению; умение работать самостоятельно; способность адаптироваться к новым условиям; умение анализировать, навык быстрого поиска информации.

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

По всем видам учебной деятельности в рамках дисциплины используются аудитории, оснащенные необходимым специализированным оборудованием.

Наименование специальных помещений	Оснащенность специальных помещений	Перечень лицензионного программного обеспечения / Реквизиты подтверждающего документа
учебные аудитории для проведения занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации	Мебель: учебная мебель Технические средства обучения: экран, проектор, компьютер	MS Office, Windows / Корпоративные академические лицензии бессрочные Microsoft Open License №47425744, 48248803, 41251589, 46314939, 44964701, 43925361, 45936776, 47425744, 41875901, 41318363, 60102643; PROMT Translation Server Intranet Edition / Лицензия №HKMYTVFUBP-0055 Бессрочная Гос. Контракт №35-03/161 от 19.08.2008г; *Far* Manager / свободно распространяемое программное обеспечение; 7-Zip / свободно распространяемое программное обеспечение;

Для самостоятельной работы обучающихся предусмотрены помещения, укомплектованные специализированной мебелью, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

Наименование помещений для самостоятельной работы обучающихся	Оснащенность помещений для самостоятельной работы обучающихся	Перечень лицензионного программного обеспечения / Реквизиты подтверждающего документа
Помещение для самостоятельной работы обучающихся (читальный зал Научной библиотеки)	Мебель: учебная мебель Комплект специализированной мебели: компьютерные столы Оборудование: компьютерная техника с подключением к информационно-коммуникационной сети «Интернет» и доступом в электронную информационно-образовательную среду образовательной организации, веб-камеры, коммуникационное оборудование, обеспечивающее доступ к сети интернет (проводное соединение и беспроводное соединение по технологии Wi-Fi)	Microsoft Windows 7 pro Лицензия №49487340 Microsoft Office2007 Лицензия №49487340
Помещение для самостоятельной работы обучающихся (ауд. 333/А)	Мебель: учебная мебель Комплект специализированной мебели: компьютерные столы Оборудование: компьютерная техника с подключением к информационно-коммуникационной сети «Интернет» и доступом в электронную информационно-образовательную среду образовательной организации, веб-камеры, коммуникационное оборудование, обеспечивающее доступ к сети интернет (проводное соединение и беспроводное соединение по технологии Wi-Fi)	Microsoft Windows XP Лицензия №44964701 Microsoft Office 2007 Лицензия №44964701

7. ТЕКУЩИЙ КОНТРОЛЬ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНАЯ АТТЕСТАЦИЯ

Проверка достижения результатов обучения по дисциплине осуществляется в рамках текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации.

7.1. Текущий контроль успеваемости

Текущий контроль успеваемости включает в себя мероприятия по оцениванию выполнения заданий на практических занятиях, заданий для самостоятельной работы. Мероприятия текущего контроля успеваемости приведены в таблице 7.1.

Таблица 7.1 – Мероприятия текущего контроля успеваемости

Обозначение	Наименование	Форма контроля
ПР02	Тема. Устройство на работу.	Ролевая игра «Собеседование при устройстве на работу».
ПР06	Тема. Инновации в производственной сфере.	Групповая дискуссия по теме «Инновации в современном мире».
ПР08	Тема. Дизайн и спецификация товара.	Тест.
ПР12	Тема. Участие в научной конференции.	Ролевая игра «Научная конференция».
ПР14	Тема. Принципы составления и написания научной статьи.	Устное сообщение о научной работе.
ПР16	Тема. Презентация исследовательского проекта.	Тест.
ПР18	Тема. Межличностные и межкультурные отношения.	Групповая работа «Моделирование различных ситуаций, определяющих особенности межличностных и межкультурных отношений».
ПР20	Тема. Проведение переговоров.	Ролевая игра «Деловые переговоры».
ПР24	Тема. Управление проектом.	Деловая игра «Организация деловой встречи».
СР07	Написать научную статью объемом 3 стр.	Письменная работа

7.2. Промежуточная аттестация

Формы промежуточной аттестации по дисциплине приведены в таблице 7.2.

Таблица 7.2 – Формы промежуточной аттестации

Обозначение	Форма отчетности	Очная	Очно-заочная	Заочная
Зач01	Зачет	1 семестр	1 курс	1 курс

8. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

8.1. Оценочные средства

Оценочные средства соотнесены с результатами обучения по дисциплине и индикаторами достижения компетенций.

Формулировка кода индикатора	Результаты обучения	Контрольные мероприятия
ИД-1 (УК-4) Знает правила и закономерности личной и деловой устной и письменной коммуникации	знает основные требования к оформлению устных и письменных высказываний для осуществления успешной коммуникации	ПР08, ПР16, СР07, Зач01
ИД-2 (УК-4) Знает современные коммуникативные технологии на русском и иностранном языках	различает способы общения на русском и иностранном языках	ПР02, Зач01
ИД-3 (УК-4) Знает существующие профессиональные сообщества для профессионального взаимодействия	знает характер взаимоотношений в современных профессиональных сообществах для установления контактов с ними	ПР06, Зач01
ИД-4 (УК-4) Умеет применять на практике коммуникативные технологии, методы и способы делового общения для академического и профессионального взаимодействия	умеет использовать различные способы, методы, коммуникативные технологии в зависимости от ситуации общения при осуществлении коммуникации на профессиональном и академическом уровне	ПР12, ПР14, Зач01
ИД-5 (УК-4) Владеет методикой межличностного делового общения на русском и иностранном языках, с применением профессиональных языковых форм, средств и современных коммуникативных технологий.	отбирает и использует подходящие методы для осуществления делового общения на русском и иностранном языках, реализуя языковые формы и коммуникативные технологии, характерные для профессиональной среды	ПР18, ПР20, ПР24, Зач01

Теоретические вопросы к зачету Зач01

1. Современные требования к кандидату при устройстве на работу.
2. Структура компании.
3. Современные инновации в производственной сфере.
4. Дизайн товаров и требования к нему в XXI веке.
5. Принципы представления исследовательского проекта.
6. Презентация научного исследования.
7. Межличностные и межкультурные отношения сегодня.
8. Принципы проведения успешных переговоров.
9. Заключение контрактов в современном мире.
10. Особенности управления проектом.

Примеры типовых тестовых заданий к зачету
английский

1. Put the appropriate words into the sentences:

The economic crisis resulted in great _____ all over the world.

a) promotion b) training c) unemployment

2. Use prepositions in the sentences:

The position will involve reporting _____ the Director General.

a) after b) on c) to

3.Choose the appropriate modal verb:

You _____not smoke here as this is a laboratory.

a) can b) must c) should

4.Use one of the adjectives in the sentences:

There is a small_____wooden box on my table.

a) circular b) spherical c) rectangular

5.Complete the story with the corresponding form of the word in brackets:

They (2) _____(carry out) research to (3)_____(develop) tough new materials when they suddenly (4)_____(notice) that light (5)_____(pass) through one of the ceramics.

6. For questions 1-10, read the sentences below and decide which answer A, B or C best fits each gap:

The purpose of _____ is to compare two or more different variables to determine if any predictable relationships exist among them.

A pure research B correlational research C case study

7. Match the words having the opposite meanings:

to clarify to compare

to contrast to obscure

8. You are going to read a text about customs around the world. Five sentences have been removed from the text. Choose from the sentences A-F the one that fits each gap (1-5). There is one extra sentence which you do not need to use.

CUSTOMS AROUND THE WORLD

As more and more people travel all over the world, it is important to know what to expect in different countries and how to react to cultural differences so that you don't upset your foreign contacts. 1 _____

9. Complete the following small talk questions with the appropriate auxiliary or modal verbs.

1. _____ you worked here long?

10. For questions 1-10, read the sentences below and decide which answer A, B or C best fits each gap.

In the business world, most _____ should be in writing even if the law doesn't require it.

A agreements B clauses C negotiations

немецкий

Текст 1. Verfassungen der deutschen Bundesländer. Becktexte im DTV. - Mùnchen, 2011.

1. Jeder hat das Recht auf die freie Entfaltung seiner Persönlichkeit, soweit er nicht die Rechte anderer verletzt und nicht gegen die verfassungsmäßige Ordnung oder das Sittengesetz verstößt.

2. Jeder hat das Recht auf Leben und körperliche Unversehrtheit. Die Freiheit der Person ist unverletzlich. In diese Rechte darf nur auf Grund eines Gesetzes eingegriffen werden.

3. Alle Menschen sind vor dem Gesetz gleich. Männer und Frauen sind gleichberechtigt. Der Staat fördert die tatsächliche Durchsetzung der Gleichberechtigung von Frauen und Männern und wirkt auf die Beseitigung bestehender Nachteile hin. Niemand darf wegen seines Geschlechtes, seiner Abstammung, seiner Rasse, seiner Sprache, seiner Heimat und Herkunft, seines Glaubens, seiner religiösen oder politischen Anschauungen benachteiligt oder bevorzugt werden. Niemand darf wegen seiner Behinderung benachteiligt werden.

4. Die Freiheit des Glaubens, des Gewissens und die Freiheit des religiösen und weltanschaulichen Bekenntnisses sind unverletzlich. Die ungestörte Religionsausübung wird gewährleistet. Niemand darf gegen sein Gewissen zum Kriegsdienst mit der Waffe gezwungen werden. Das Nähere regelt ein Bundesgesetz.

5. Jeder hat das Recht, seine Meinung in Wort, Schrift und Bild frei zu äußern und zu verbreiten und sich aus allgemein zugänglichen Quellen ungehindert zu unterrichten. Die Pressefreiheit und die Freiheit der Berichterstattung durch Rundfunk und Film werden gewährleistet. Eine Zensur findet nicht statt. Diese Rechte finden ihre Schranken in den Vorschriften der allgemeinen Gesetze, den gesetzlichen Bestimmungen zum Schutze der Jugend und in dem Recht der persönlichen Ehre.

6. Kunst und Wissenschaft, Forschung und Lehre sind frei. Die Freiheit der Lehre entbindet nicht von der Treue zur Verfassung.

7. Ehe und Familie stehen unter dem besonderen Schutze der staatlichen Ordnung. Pflege und Erziehung der Kinder sind das natürliche Recht der Eltern und die zuvörderst ihnen obliegende Pflicht. Über ihre Betätigung wacht die staatliche Gemeinschaft.

Текст 2. Rudzio Wolfgang: Das politische System der BRD. - Opladen, 2010. S. 78-79.

Gerichte werden in Deutschland nicht von selbst tätig. Sie müssen zur Entscheidung angerufen werden. Im Fall der Strafverfolgung agiert die Staatsanwaltschaft als Vertreter des Staates. In allen anderen Fällen muß durch eine juristische Person Klage eingereicht werden. Urteile werden auf der Grundlage von Gesetzen gesprochen. Im allgemeinen entscheiden Landesgerichte in erster und zweiter Instanz . Bundesrichter werden durch den Richterwahlausschuss berufen. Sie sind nicht Weisungsgebunden. Im Gegensatz dazu unterstehenStaatsanwälte den Justizministern von Bund und Ländern. Auf Bundesebene haben die Bundesgerichte die Aufgabe die Rechtsprechung der Ländergerichte zu vereinheitlichen. Für die Ordentliche Gerichtsbarkeit ist der Bundesgerichtshof (BGH) die oberste Revisionsinstanz. Als Revisionsinstanz beschäftigen sich die Bundesgerichte im Normalfall nur mit dem Verfahrensablauf und der gesetzmäßigen rechtlichen Würdigung desdurch die Ländergerichte festgestellten Sachverhalts. Alle Tätigkeit des Staates ist an das Grundgesetz gebunden. Über die Einhaltung dieses Grundsatzes wacht das Bundesverfassungsgericht . Jeder Bürger kann staatliches Handeln durch eine Verfassungsbeschwerde auf ihre Grundgesetzmäßigkeit überprüfen lassen. Die zweite Aufgabe des Bundesverfassungsgericht ist die Klärung von Streitfällen zwischen den Staatsorganen und die Prüfung von Gesetzen auf ihre Verfassungsmäßigkeit. Nur das Bundesverfassungsgerich kann ein Parteiverbot aussprechen Die Rechtsprechung ist in Deutschland in die Ordentlichen Gerichtsbarkeit (Zivilrecht und Strafrecht) sowie in die Fachgebiete des ArbeitsFinanz- Sozial- und Verwaltungsrecht aufgeteilt. Die Gerichte der Bundesländer entscheiden den überwiegenden Anteil der Rechtsprechung letztinstanzlich. Für die Ordentliche Gerichtsbarkeit existieren kommunale Amtsgerichte regionale Landgerichte und hauptsachlich als Rechtsmittelgerichte die Oberlandesgerichte (bzw. Oberste Landesgerichte). Jedes Bundesland besitzt ein eigenes Verfassungsgericht das Landesverfassungsgericht Verfassungsgerichtshof oder Staatsgerichtshof genannt wird..

французский

Выберите один ответ к каждому пункту теста:

1. La France compte:

a.moins de 55millions, b.entre 55 et 60 millions, c.plus de 60 millions d’habitants.

2. La monnaie nationale est:

a.euro, b.centime, c.franc.

3. Le régime politique de la France est:

a.le rayaume, b.la république, c.le parlement.

4. La division de la France en départements date de:

a.Napoléon, b.Première guerre mondiale, c.la IV-ème République.

5. Le premier président de la V-ème République est:

a.Valéri Giscard d'Estaing, b.Charles de Gaule, c.François Mitterrand.

6. Les avocats sont préparés à la faculté:

a. politique, b. juridique, c. de droit

7. La Constituion de la République française date de:

a.1958, b.1963, c.1999.

8. La cour européenne des droits de l'homme se trouve à^

a. Moscou, b.Londres, c.Strasbourg

8.2. Критерии и шкалы оценивания

8.2.1. Шкалы оценивания

Для контрольных мероприятий устанавливается минимальное и максимальное количество баллов в соответствии с таблицей 8.1.

Контрольное мероприятие считается пройденным успешно при условии набора количества баллов не ниже минимального.

Результат обучения по дисциплине считается достигнутым при успешном прохождении обучающимся всех контрольных мероприятий, относящихся к данному результату обучения.

Таблица 8.1 – Шкалы оценивания контрольных мероприятий

Обозначение	Наименование	Форма контроля	Количество баллов	
			min	max
ПР02	Тема. Устройство на работу.	Ролевая игра «Собеседование при устройстве на работу».	2	5
ПР06	Тема. Инновации в производственной сфере.	Групповая дискуссия по теме «Инновации в современном мире».	2	5
ПР08	Тема. Дизайн и спецификация товара.	Тест.	5	20
ПР12	Тема. Участие в научной конференции.	Ролевая игра «Научная конференция».	2	5
ПР14	Тема. Принципы составления и написания научной статьи.	Устное сообщение о научной работе.	2	5
ПР16	Тема. Презентация исследовательского проекта.	Тест.	5	20
ПР18	Тема. Межличностные и межкультурные отношения.	Групповая работа «Моделирование различных ситуаций, определяющих особенности межличностных и межкультурных отношений».	2	5

Обоз-	Наименование	Форма контроля	Количество баллов	
ПР20	Тема. Проведение переговоров.	Ролевая игра «Деловые переговоры».	2	5
ПР24	Тема. Управление проектом.	Деловая игра «Организация деловой встречи».	2	5
СР07	Написать научную статью объемом 3 стр.	Письменная работа	2	5
Зач01	Зачет	зачет	17	40

8.2.2. Критерии оценивания

При оценивании результатов обучения по дисциплине в ходе текущего контроля успеваемости используются следующие критерии.

Минимальное количество баллов выставляется обучающемуся при выполнении всех указанных показателей (Таблица 8.2), допускаются несущественные неточности в изложении и оформлении материала

Таблица 8.2 – Критерии оценивания мероприятий текущего контроля успеваемости

Наименование, обозначение	Показатели выставления минимального количества баллов
Ролевая игра	коммуникативные задачи, поставленные для участия в ролевой игре, выполнены не менее, чем на 50%; использованные коммуникативные технологии соответствовали правилам и закономерностям устной коммуникации
Устное сообщение	тема сообщения раскрыта, показано владение коммуникативными технологиями для осуществления устной коммуникации; допущены лексические и грамматические ошибки, не затрудняющие восприятие речи на слух
Групповая дискуссия	коммуникативные задачи, поставленные для участия в групповой дискуссии, выполнены не менее, чем на 50%; использованные коммуникативные технологии соответствовали правилам и закономерностям устной коммуникации
Деловая игра	коммуникативные задачи, поставленные для участия в деловой игре, выполнены не менее, чем на 50%; использованные коммуникативные технологии соответствовали правилам и закономерностям устной коммуникации
Групповая работа	коммуникативные задачи, поставленные для групповой работы, выполнены не менее, чем на 50%; использованные коммуникативные технологии соответствовали правилам и закономерностям устной коммуникации.
Тест	правильно решено не менее 50% тестовых заданий
Письменная работа	тема работы раскрыта, текст структурирован, соблюдены требования к объему и оформлению научной статьи в соответствии с правилами и закономерностями письменной коммуникации; допущены лексические и грамматические ошибки, не затрудняющие восприятие текста

При оценивании результатов обучения по дисциплине в ходе промежуточной аттестации используются следующие критерии.

Зачет (Зач01).

Задание состоит из письменного тестирования и устной беседы по одному из теоретических вопросов.

Время написания теста: 1 час.

Время на подготовку устного ответа: 15 минут.

Устная беседа оценивается максимально 20 баллами, письменное тестирование оценивается максимально 20 баллами. Максимальное суммарное количество баллов – 40.

Критерии оценивания устной беседы

Показатель	Максимальное количество баллов
Выполнение коммуникативной задачи	10
Грамматически правильное построение высказываний	5
Корректное использование лексики по теме беседы	5
Всего	20

Критерии оценивания выполнения письменного тестирования (8 заданий по 5 предложений в каждом).

Показатель	Максимальное количество баллов
Каждый правильный ответ	0,5
Всего	20

Итоговая оценка по дисциплине выставляется с учетом результатов текущего контроля (приведенных к норме 60 баллов) с использованием следующей шкалы.

Оценка	Набрано баллов
«зачтено»	41-100
«не зачтено»	0-40

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

«Тамбовский государственный технический университет»
(ФГБОУ ВО «ТГТУ»)

УТВЕРЖДАЮ

Директор Института экономики и качества жизни

_____ С.П. Спиридонов
«_26_» _____*января*_____ 20_21_ г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.О.03 Технологии современного менеджмента
(шифр и наименование дисциплины в соответствии с утвержденным учебным планом подготовки)

Направление

38.04.06 – «Торговое дело»
(шифр и наименование)

Программа магистратуры

«Коммерческая деятельность»
(наименование профиля образовательной программы)

Формы обучения: ***очная, заочная***

Кафедра: ***Менеджмент***
(наименование кафедры)

Составитель:

д.э.н., доцент		Е.В. Быковская
степень, должность	подпись	инициалы, фамилия

Заведующий кафедрой

	Е.Л. Дмитриева
подпись	инициалы, фамилия

Тамбов 2021

1. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ И ЕЕ МЕСТО В СТРУКТУРЕ ОПОП

Цель освоения дисциплины – достижение планируемых результатов обучения (таблица 1.1), соотнесенных с индикаторами достижения компетенций и целью реализации ОПОП.

Дисциплина входит в состав обязательной части образовательной программы.

Таблица 1.1 – Результаты обучения по дисциплине

Код, наименование индикатора	Результаты обучения по дисциплине
ОПК-4 Способен принимать экономически и финансово обоснованные стратегические управленческие решения в профессиональной деятельности	
ИД-1 (ОПК-4) Знает методы принятия экономически и финансово обоснованных стратегических управленческих решений в профессиональной деятельности	Знает основы технологий стратегической управленческой деятельности при решении профессиональных задач
	Знает социально-психологические аспекты менеджмента при решении социальных и профессиональных задач
	Знает методы принятия экономически и финансово обоснованных стратегических управленческих решений в профессиональной деятельности, фактор риска при решении профессиональных задач
ИД-2 (ОПК-4) Умеет принимать экономически и финансово обоснованные стратегические управленческие решения в профессиональной деятельности	Умеет планировать цели и устанавливать приоритеты при выборе способов принятия решений с учетом финансовых средств, личностных возможностей и временной перспективы достижения, вырабатывать стратегию для их достижения
	Умеет анализировать внешнюю и внутреннюю среду организации, выявлять ее ключевые элементы и оценивать их влияние на перспективное развитие организации
	Умеет принимать экономически и финансово обоснованные стратегические управленческие решения и разрабатывать мероприятия по эффективной реализации стратегии организации
ИД-3 (ОПК-4) Владеет навыками принятия экономически и финансово обоснованных стратегических управленческих решений в профессиональной деятельности	Владеет навыками разработки экономически и финансово обоснованных стратегических управленческих решений и организации командного взаимодействия для решения профессиональных задач при реализации стратегии

Результаты обучения по дисциплине достигаются в рамках осуществления всех видов контактной и самостоятельной работы обучающихся в соответствии с утвержденным учебным планом.

Индикаторы достижения компетенций считаются сформированными при достижении соответствующих им результатов обучения.

2. ОБЪЁМ ДИСЦИПЛИНЫ

Объем дисциплины составляет 3 зачетные единицы.

Ниже приведено распределение общего объема дисциплины (в академических часах) в соответствии с утвержденным учебным планом.

Виды работ	Форма обучения	
	Очная	Заочная
	1 семестр	1 курс
Контактная работа	49	9
занятия лекционного типа	16	2
лабораторные занятия	-	-
практические занятия	32	6
курсовое проектирование	-	-
консультации	-	-
промежуточная аттестация	1	1
Самостоятельная работа	59	99
Всего	108	108

3. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Современные проблемы менеджмента. Эволюция технологий менеджмента.

Вызовы и проблемы менеджмента в XXI веке, современные тенденции, подходы и школы, трудности и нерешенные задачи в различных функциональных областях менеджмента. Современные подходы к управлению технологическими производствами.

Тема 2. Анализ организационно-управленческих ситуаций: принципы и методы с учетом актуальных условий внешней среды.

Методологические проблемы и подходы в анализе организационно-управленческих ситуаций, схемы и модели анализа организационно-управленческих ситуаций). Анализ и управление рисками организации.

Анализ финансового состояния и бизнес-план торговой организации потребительской кооперации.

Тема 3. Исследование актуальных проблем менеджмента.

Формулировки, описание, структура, выявление системных взаимосвязей, положительный и негативный опыт в решении проблем, практические рассогласования и теоретико-методологические противоречия. Исследование систем управления.

Методы оптимизации управления и принятия решений.

Тема 4. Теоретические и прикладные проблемы технологий менеджмента персонала и психологии управления.

Собственник и бизнес. Собственник и наёмный менеджмент. Целеполагание. Делегирование. Мотивация. Доверие. Ответственность. Контроль.

Методы принятия управленческих решений

Тема 5. Разработка технологий менеджмента: методология, теория и практика.

Методология и методика разработки технологий менеджмента, проектные разработки студентов). Технологии современного стратегического анализа. Методика интегральной оценки конкурентных преимуществ объектов. Вспомогательные методы анализа конкурентных преимуществ (SWOT-анализ, GAP-анализ, LOTS, PIMS, "Профиль", матрица McKinsey).

Проектное управление. Оптимальное раскрупнение. Кайдзен.

Тема 6. Современные методы принятия управленческих решений: обзор, структура, возможности.

Базовые парадигмы менеджмента, структура технологии менеджмента, возможности и ограничения технологий менеджмента.

Современные технологии управления. Менеджмент организации: современные технологии.

Тема 7. Актуальные технологии менеджмента.

Технологии картирования, технологии документирования технологии, технологии диагностики, технологии поиска решений, технологии проектирования, технологии реализации, технологии социального конструирования, технологии управления изменениями, технологии реформирования.

Реинжиниринг. Аутсорсинг.

Тема 8. Технологии современного стратегического управления.

Стратегический менеджмент его значение, задачи и функции. Требования, предъявляемые к стратегическому анализу. Источники информации для проведения стратегического анализа.

Состав и содержание разработки стратегий всех бизнес-единиц и общей стратегии фирмы и мероприятий по реализации всех этапов стратегического анализа.

Комбинированные методы проведения анализа сильных и слабых сторон внутренней среды организации, возможностей и угроз со стороны внешней среды.

Методика интегральной оценки стратегического контроллинга.

Практические занятия:

ПР01 Реферат **«**Эволюция технологий менеджмента».

ПР02 Анализ внешней и внутренней SWOT-анализ выбранной студентом для практического исследования фирмы. Анализ проблематики организационной структуры выбранной для практического исследования студентом фирмы.

ПР03 «Современная методология функций менеджмента»

ПР04 «Психология субъекта управленческой деятельности, современные технологии менеджмента персонала»

ПР05 Разработка технологий менеджмента: методология, теория и практика. Анализ «Матрица McKinsey» выбранной студентом для практического исследования фирмы

ПР06 Краткий конспект по теме «Современные технологии принятия управленческих решений»

ПР07 Актуальные технологии менеджмента, возможность практического применения одной из изучаемых технологий на примере (разработка проекта)

ПР08 Презентация и защита «Поэтапная модель стратегического менеджмента» выбранной студентом фирмы.

Зач01

Самостоятельная работа:

СР01. Подготовка реферата по теме «Эволюция технологий менеджмента».

СР02 Сбор информации и подготовка к контрольной работе «Анализ внешней и внутренней SWOT-анализ выбранной студентом для практического исследования фирмы». Сбор информации и подготовка к контрольной работе «Анализ организационной структуры выбранной студентом для практического исследования фирмы».

СР03 Подготовка к тесту «Современная методология функций менеджмента»

СР04 Подготовка к опросу «Психология субъекта управленческой деятельности, современные технологии менеджмента персонала».

СР05 Сбор информации и подготовка к контрольной работе «Разработка технологий менеджмента: методология, теория и практика. Анализ «Матрица McKinsey» выбранной студентом для практического исследования фирмы

СР06 Краткий конспект по теме «Современные технологии принятия управленческих решений».

СР07 Сбор информации и подготовка к контрольной работе «Актуальные технологии менеджмента, возможность практического применения одной из изучаемых технологий» на примере (разработка проекта)

СР08 Сбор информации и подготовка презентации «Поэтапная модель стратегического менеджмента» выбранной студентом для практического исследования фирмы

4. ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, ИНФОРМАЦИОННЫХ РЕСУРСОВ И ТЕХНОЛОГИЙ

4.1. Учебная литература

1.Основы менеджмента [Электронный ресурс]: курс лекций/ Ю.Н. Кулаков [и др.].— Электрон. текстовые данные.— М.: Московский государственный строительный университет, ЭБС АСВ, 2014.— 120 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/26861.
— ЭБС «IPRbooks»
2. Попович А.М. Основы менеджмента [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Попович А.М., Попович И.П., Люфт С.А.— Электрон. текстовые данные.— Омск: Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского, 2015.— 508 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/59632.—
3. Воронин, А. Ю. Основы менеджмента : учебное пособие / А. Ю. Воронин, О. В. Сересева, Л. И. Чурина. — Новосибирск : Новосибирский государственный технический университет, 2018. — 119 с. — ISBN 978-5-7782-3486-4. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL:http://www.iprbookshop.ru/91292.html — ЭБС «IPRbooks»
4. Герчикова, И. Н. Менеджмент : учебник для вузов / И. Н. Герчикова. — 4-е изд. — Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 511 с. — ISBN 978-5-238-01095-3. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/81661.html— Режим доступа: для авторизир. пользователей
5. Эриашвили, Н. Д. Основы менеджмента : учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / Н. Д. Эриашвили ; под редакцией В. В. Лукашевич, И. В. Бородушка. — 2-е изд. — Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 271 с. — ISBN 5-238-01061-3. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/71768.html. — ЭБС «IPRbooks»
5. Основы менеджмента : учебно-методическое пособие / В. В. Макрусев, М. В. Бойкова, И. Н. Колобова, Е. О. Любкина. — Москва : Российская таможенная академия, 2017. — 104 с. — ISBN 978-5-9590-0963-2. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/84857.html (дата обращения: 16.01.2021). — Режим доступа: для авторизир. пользователей

4.2 Периодическая литература

1. Журнал «Вестник Тамбовского государственного технического университета», 2016-2017гг, Электронно-библиотечная система elibrary (http://elibrary.ru/defaultx.asp) http://vestnik.tstu.ru/

4.3. Интернет-ресурсы, в том числе современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Университетская информационная система «РОССИЯ» https://uisrussia.msu.ru
Справочно-правовая система «Консультант+» http://www.consultant-urist.ru
Справочно-правовая система «Гарант» http://www.garant.ru
База данных Web of Science https://apps.webofknowledge.com/
База данных Scopus https://www.scopus.com
Портал открытых данных Российской Федерации https://data.gov.ru
База открытых данных Министерства труда и социальной защиты РФ https://rosmintrud.ru/opendata
База данных Научной электронной библиотеки eLIBRARY.RU https://elibrary.ru/

База данных профессиональных стандартов Министерства труда и социальной защиты РФ http://profstandart.rosmintrud.ru/obshchiy-informatsionnyy-blok/natsionalnyy-reestr-professionalnykh-standartov/

Базы данных Министерства экономического развития РФ http://www.economy.gov.ru

База открытых данных Росфинмониторинга http://www.fedsfm.ru/opendata

Электронная база данных «Издательство Лань» https://e.lanbook.com

Электронная библиотечная система «IPRbooks» http://www.iprbookshop.ru

База данных «Электронно-библиотечная система «ЭБС ЮРАЙТ» https://www.biblio-online.ru

База данных электронно-библиотечной системы ТГТУ http://elib.tstu.ru

Федеральная государственная информационная система «Национальная электронная библиотека» https://нэб.рф

Национальный портал онлайн обучения «Открытое образование» https://openedu.ru

Электронная база данных "Polpred.com Обзор СМИ" https://www.polpred.com

Официальный сайт Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии http://protect.gost.ru/

Ресурсы электронной информационно-образовательной среды университета представлены в локальном нормативном акте «Положение об электронной информационно-образовательной среде Тамбовского государственного технического университета».

Электронные образовательные ресурсы, к которым обеспечен доступ обучающихся, в т.ч. приспособленные для использования инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья, приведены на официальном сайте университета в разделе «Университет»-«Сведения об образовательной организации»-«Материально-техническое обеспечение и оснащенность образовательного процесса».

Сведения о лицензионном программном обеспечении, используемом в образовательном процессе, представлены на официальном сайте университета в разделе «Образование»-«Учебная работа»-«Доступное программное обеспечение».

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Приступая к изучению дисциплины, студенту необходимо внимательно ознакомиться с тематическим планом занятий, списком рекомендованной научной литературы. Следует уяснить последовательность выполнения индивидуальных учебных заданий, занести в свою рабочую тетрадь темы и сроки проведения семинаров, написания учебных и творческих работ.

Самостоятельная работа студента предполагает работу с научной и учебной литературой, умение создавать тексты, устанавливать контакты и взаимодействия с различными социальными группами, получать необходимую информацию в ходе опросов.

Уровень и глубина усвоения дисциплины зависят от активной и систематической работы на лекциях, изучения рекомендованной литературы, выполнения контрольных письменных заданий.

При изучении дисциплины «Технологии современного менеджмента» студенты выполняют следующие задания: изучают рекомендованную научно-практическую литературу; пишут контрольные работы, готовят доклады и сообщения к практическим занятиям; выполняют самостоятельные творческие работы (проводят исследования в сети Интернет, проводят мониторинг и др.); участвуют в выполнении практических заданий.

Также при самостоятельном изучении материала студентам предлагается написание конспекта. Для этого необходимо использовать учебную и научную литературу, электронные образовательные ресурсы. Также для подготовки к занятиям рекомендуется использовать Интернет.

Программой курса предусмотрено чтение лекций, проведение практических занятий и выполнение домашних заданий. Значительный объем практических занятий, проводимых на основе активных методов обучения, направлен на развитие творческих организаторских способностей обучающихся по формированию эффективной команды, умения работать в малых группах.

При изучении дисциплины большое значение имеет внеаудиторная работа студента. Эта форма обучения включает широкий набор различных видов работы: изучение литературы, выполнение домашних заданий, анализ конкретных ситуаций, подготовка докладов.

В качестве основных форм и методов обучения используются метод конкретных ситуаций, аналитические обсуждения, дискуссии, экспертные оценки и деловые игры.

Если по итогам двух промежуточных аттестаций студент набрал менее 40 баллов, он отстраняется от дальнейшего изучения дисциплины в рамках данного семестра.

Методические рекомендации по самостоятельному выполнению практических заданий

Главная цель обучения – это развитие навыков выявления проблем и поиска способов их разрешения. Критерием правильности принимаемых в управлении решений является их обоснованность и доказательность. Лучший способ развития нужных навыков и умений – тренировка через моделирование действий. Поэтому в курсе «Технологии современного менеджмента» широко используется метод конкретных ситуаций.

Работа студента с конкретной ситуацией (КС) включает:

- индивидуальный анализ КС;
- разбор КС в малой группе;
- обсуждение КС в классе с преподавателем.

Студент должен всегда приходить на практическое занятие *хорошо подготовленным*. Поэтому перед занятием следует прочитать текст КС. Анализ включает выявление фактов

и определение частей проблемы, а также связей и отношений между ними. Анализ фактов и событий должен помочь студенту найти подтверждение своим решениям.

Следует помнить, что проблема состоит в несоответствии между намерением и результатом. Проблемы не могут иметь чисто материальную основу (предприятие, машины, деньги, цены и т.д.). Они всегда связаны с человеком, его поведением. Это чаще всего касается руководителя организации, если он выступает «героем» КС.

Для того чтобы обеспечить обоснованность предлагаемого решения, студент должен выстроить цепочку доказательств из фактов и последовательности событий. Он также должен внимательно просмотреть схемы и таблицы, чтобы увидеть то, что не объяснено в тексте.

Студент должен помнить, что обсуждать в классе надо будет не саму КС, а то, о чем в ней говорится. В большинстве случаев обсуждение КС в аудитории «вращается» вокруг проблемы, альтернативы и рекомендации. При выдвижении альтернатив необходимо помнить о том, что они должны быть измеряемы. Это устранит фантазии и гипотетику. Если мы не можем измерять, то не можем и управлять. Выдвигаемые рекомендации желательно довести до плана действий, т.е. ответить на вопросы «где?», «когда?», «с кем?» и «как?».

Рекомендации по работе с литературой.

Работу с литературой целесообразно начать с изучения общих работ по теме, а также учебников и учебных пособий.

Работу с источниками надо начинать с ознакомительного чтения, т.е. просмотреть текст, выделяя его структурные единицы. При ознакомительном чтении закладками отмечаются те страницы, которые требуют более внимательного изучения.

В зависимости от результатов ознакомительного чтения выбирается дальнейший способ работы с источником. Если для разрешения поставленной задачи требуется изучение некоторых фрагментов текста, то используется метод выборочного чтения. Если в книге нет подробного оглавления, следует обратить внимание ученика на предметные и именные указатели.

Избранные фрагменты или весь текст (если он целиком имеет отношение к теме) требуют вдумчивого, неторопливого чтения с «мысленной проработкой» материала. Такое чтение предполагает выделение: 1) главного в тексте; 2) основных аргументов; 3) выводов. Особое внимание следует обратить на то, вытекает тезис из аргументов или нет.

Необходимо также проанализировать, какие из утверждений автора носят проблематичный, гипотетический характер, и уловить скрытые вопросы.

Понятно, что умение таким образом работать с текстом приходит далеко не сразу. Наилучший способ научиться выделять главное в тексте, улавливать проблематичный характер утверждений, давать оценку авторской позиции – это сравнительное чтение, в ходе которого Вы знакомитесь с различными мнениями по одному и тому же вопросу, сравниваете весомость и доказательность аргументов сторон и делаете вывод о наибольшей убедительности той или иной позиции.

Если в литературе встречаются разные точки зрения по тому или иному вопросу из-за сложности прошедших событий и правовых явлений, нельзя их отвергать, не разобравшись. При наличии расхождений между авторами необходимо найти рациональное зерно у каждого из них, что позволит глубже усвоить предмет изучения и более критично оценивать изучаемые вопросы. Знакомясь с особыми позициями авторов, нужно определять их схожие суждения, аргументы, выводы, а затем сравнивать их между собой и применять из них ту, которая более убедительна.

Следующим этапом работы с литературными источниками является создание конспектов, фиксирующих основные тезисы и аргументы. Можно делать записи на отдельных листах, которые потом легко систематизировать по отдельным темам изучаемого

курса. Другой способ – это ведение тематических тетрадей-конспектов по одной какой-либо теме. Большие специальные работы монографического характера целесообразно конспектировать в отдельных тетрадях. Здесь важно вспомнить, что конспекты пишутся на одной стороне листа, с полями и достаточным для исправления и ремарок межстрочным расстоянием (эти правила соблюдаются для удобства редактирования). Если в конспектах приводятся цитаты, то непременно должно быть дано указание на источник (автор, название, выходные данные, № страницы). Впоследствии эта информации может быть использована при написании текста реферата или другого задания.

Таким образом, при работе с источниками и литературой важно уметь:

– сопоставлять, сравнивать, классифицировать, группировать, систематизировать информацию в соответствии с определенной учебной задачей;

– обобщать полученную информацию, оценивать прослушанное и прочитанное;

– фиксировать основное содержание сообщений; формулировать, устно и письменно, основную идею сообщения; составлять план, формулировать тезисы;

– готовить и презентовать развернутые сообщения типа доклада;

– работать в разных режимах (индивидуально, в паре, в группе), взаимодействуя друг с другом;

– пользоваться реферативными и справочными материалами;

– контролировать свои действия и действия своих товарищей, объективно оценивать свои действия;

– обращаться за помощью, дополнительными разъяснениями к преподавателю, другим студентам;

– пользоваться лингвистической или контекстуальной догадкой, словарями различного характера, различного рода подсказками, опорами в тексте (ключевые слова, структура текста, предваряющая информация и др.);

Успешное освоение компетенций, формируемых учебной дисциплиной, предполагает оптимальное использование студентом времени самостоятельной работы. Для понимания материала учебной дисциплины и качественного его усвоения студентам рекомендуется такая последовательность действий:

– после прослушивания лекции и окончания учебных занятий, при подготовке к занятиям следующего дня нужно сначала просмотреть и обдумать текст лекции, прослушанной сегодня, разобрать рассмотренные примеры;

– перед лекционным занятием целесообразно просмотреть текст предыдущей лекции;

– при подготовке к практическим занятиям повторить основные понятия и формулы по изученной теме;

– при подготовке к защите лабораторных работ повторить материал по теме, используя лекции и рекомендованную литературу.

Рекомендуется дополнительно использовать электронные пособия, имеющиеся в системе VitaLMS, а также нормативную документацию и законодательную базу по соответствующим вопросам дисциплины.

Теоретический материал курса становится более понятным, когда дополнительно к прослушиванию лекций студентами изучаются и книги по учебной дисциплине. Возможно, что более глубокое освоение вопросов будет достигнуто при использовании нескольких учебников, хотя лучше все же выбрать один учебник в дополнение к конспекту лекций, используя другие учебные пособия как вспомогательные в некоторых случаях. Рекомендуется добиться понимания изучаемой темы дисциплины. При изучении теоретического материала всегда полезно выписывать формулы и графики.

При подготовке к промежуточной аттестации необходимо повторить теоретические положения данной дисциплины, используя конспект лекций и учебник, разобрать опреде-

ления всех понятий, рассмотреть примеры и самостоятельно решить несколько типовых задач из каждой темы.

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

По всем видам учебной деятельности в рамках дисциплины используются аудитории, кабинеты и лаборатории, оснащенные необходимым специализированным и лабораторным оборудованием.

Наименование специальных помещений	Оснащенность специальных помещений	Перечень лицензионного программного обеспечения / Реквизиты подтверждающего документа
учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа	Мебель: учебная мебель Технические средства обучения: экран, проектор, компьютер	MS Office, Windows / Корпоративные академические лицензии бессрочные Microsoft Open License №47425744, 48248803, 41251589, 46314939, 44964701, 43925361, 45936776, 47425744, 41875901, 41318363, 60102643;
учебные аудитории для проведения занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации	Мебель: учебная мебель Технические средства обучения: переносное проекционное оборудование	
учебная аудитория для проведения лабораторных работ. Компьютерный класс	Мебель: учебная мебель Технические средства обучения: переносное проекционное оборудование	

Для самостоятельной работы обучающихся предусмотрены помещения, укомплектованные специализированной мебелью, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

Наименование помещений для самостоятельной работы обучающихся	Оснащенность помещений для самостоятельной работы обучающихся	Перечень лицензионного программного обеспечения / Реквизиты подтверждающего документа
Помещение для самостоятельной работы обучающихся (читальный зал Научной библиотеки)	Мебель: учебная мебель Комплект специализированной мебели: компьютерные столы Оборудование: компьютерная техника с подключением к информационно-коммуникационной сети «Интернет» и доступом в электронную информационно-образовательную среду образовательной организации, веб-камеры, коммуникационное оборудование, обеспечивающее доступ к сети интернет (проводное соединение и беспроводное соединение по технологии Wi-Fi)	Microsoft Windows 7 pro Лицензия №49487340 Microsoft Office2007 Лицензия №49487340
Помещение для самостоятельной работы обучающихся	Мебель: учебная мебель Комплект специализированной мебели: компьютерные столы Оборудование: компьютерная техника с подключением к информационно-коммуникационной сети «Интернет» и доступом в электронную информационно-образовательную среду образовательной организации, веб-камеры, коммуникационное оборудование, обеспечивающее доступ к сети интернет (проводное соединение и беспроводное соединение по технологии Wi-Fi)	Microsoft Windows XP Лицензия №44964701 Microsoft Office 2007 Лицензия №44964701

7. ТЕКУЩИЙ КОНТРОЛЬ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНАЯ АТТЕСТАЦИЯ

Проверка достижения результатов обучения по дисциплине осуществляется в рамках текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации.

7.1. Текущий контроль успеваемости

Текущий контроль успеваемости включает в себя мероприятия по оцениванию выполнения лабораторных работ, заданий на практических занятиях, заданий для самостоятельной работы. Мероприятия текущего контроля успеваемости приведены в таблице 7.1.

Таблица 7.1 – Мероприятия текущего контроля успеваемости

Обозначение	Наименование	Форма контроля
ПР01	«Эволюция технологий менеджмента»	реферат
ПР02	Анализ внешней и внутренней SWOT-анализ выбранной для практического исследования студентом фирмы	контр. работа
ПР03	Современная методология функций менеджмента	тест
ПР04	«Психология субъекта управленческой деятельности, современные технологии менеджмента персонала»	опрос
ПР05	Разработка технологий менеджмента: методология, теория и практика. Анализ «Матрица McKinsey» выбранной студентом для практического исследования фирмы	контр. работа
ПР06	«Современные технологии принятия управленческих решений»	конспект
ПР07	Актуальные технологии менеджмента, возможность практического применения одной из изучаемых технологий на примере (разработка проекта)	контр. работа
ПР08	Презентация и защита «Поэтапная модель стратегического менеджмента» выбранной студентом фирмы	контр. работа
СР01	Составление реферата по теме «Эволюция технологий менеджмента»	реферат
СР02	Сбор информации и подготовка к контрольной работе «Анализ внешней и внутренней SWOT-анализ выбранной студентом для практического исследования фирмы». Сбор информации и подготовка к контрольной работе «Анализ организационной структуры выбранной студентом для практического исследования фирмы».	Домашнее задание, контр. работа
СР03	Подготовка к тесту «Современная методология функций менеджмента»	тест
СР04	Подготовка к опросу «Психология субъекта управленческой деятельности, современные технологии менеджмента персонала».	домашнее задание, опрос
СР05	Сбор информации и подготовка к контрольной работе «Разработка технологий менеджмента: методология, теория и практика. Анализ «Матрица McKinsey» выбранной студентом для практического исследования фирмы	домашнее задание

Обозначение	Наименование	Форма контроля
СР06	Краткий конспект по теме «Современные технологии принятия и реализации управленческих решений».	конспект
СР07	Сбор информации и подготовка к контрольной работе «Актуальные технологии менеджмента, возможность практического применения одной из изучаемых технологий» на примере (разработка проекта)	домашнее задание
СР08	Сбор информации и подготовка презентации «Поэтапная модель стратегического менеджмента» выбранной студентом для практического исследования фирмы	домашнее задание

7.2. Промежуточная аттестация

Формы промежуточной аттестации по дисциплине приведены в таблице 7.2.

Таблица 7.2 – Формы промежуточной аттестации

Обозначение	Форма отчетности	Очная	Заочная
Зач01	Зачет	1 семестр	1 курс

8. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

8.1. Оценочные средства

Оценочные средства соотнесены с результатами обучения по дисциплине и индикаторами достижения компетенций.

ИД-1 (ОПК-4) Знает методы принятия экономически и финансово обоснованных стратегических управленческих решений в профессиональной деятельности

Результаты обучения	Контрольные мероприятия
Знает основы технологий стратегической управленческой деятельности при решении профессиональных задач	ПР01,СР01, ПР08, Зач01
Знает социально-психологические аспекты менеджмента при решении социальных и профессиональных задач	ПР03, ПР04, СР06
Знает методы принятия экономически и финансово обоснованных стратегических управленческих решений в профессиональной деятельности, фактор риска при решении профессиональных задач	СР08

ПР01,СР01

Темы рефератов:

1. Развитие управленческой мысли в России в 17в.
2. Развитие управленческой мысли в России в 18 в.
3. Развитие управленческой мысли в России в 19 в.
4. Развитие управленческой мысли в России в начале 20 в.
5. Развитие управленческих технологий в середине 20в.
6. Развитие управленческих технологий в конце 20 в.
7. Развитие управленческих технологий в 21 в.
8. Особенности управления в условиях пандемии (мнение студента).

ПР04 Опрос по теме «Психология субъекта управленческой деятельности, современные технологии менеджмента персонала»

СР06

Составить конспект по лекции «Современные технологии принятия и реализации управленческих решений»

План краткого конспекта лекции:

1 Понятие управленческого решения

2 Современные технологии в организации и осуществлении процесса принятии и реализации управленческих решений

3 Классификация управленческих решений

4 Условия и факторы качества управленческих решений

5 Модели, методология и организация процесса разработки управленческого решения

6 Целевая ориентация управленческих решений

7 Приемы разработки и выбора альтернатив решения в условиях неопределенности и риска

8 Организация выполнения принятых решений

9 Контроль в реализации решений

ПР03 по теме «Современная методология функций менеджмента»
(СР03)
Тестовые задания по теме «Современная методология функций менеджмента»

Вариант №1

1. Какие из перечисленных функций менеджмента базируются на потребностях и интересах работников?
   а) планирование
   б) организация
   в) мотивация
   г) контроль
   д) руководство
2. Предварительный, заключительный и текущий контроль - это:
   а) этапы контроля
   б) методы контроля
   в) объекты контроля
   г) принципы контроля

3. Логические взаимосвязи между уровнями управления и структурными подразделениями, построенные таким образом, чтобы наиболее эффективно достигать целей организации, — это:
   а) структура организации
   б) организационная культура
   в) технология управления
   г) правильно все названное выше
4. Суть делегирования состоит:
   а) в установление приоритетов
   б) передаче властных полномочий вниз и принятии их менеджером низшего звена
   в) передаче ответственности за свою работу на более низкий уровень управления
   г) в доверии к своим подчиненным
5. Что характеризуют линейные вертикальные связи организационной структуры?
   а) наличие совместно решаемых звеньями задач
   б) подчиненность и ответственность по всем вопросам
   в) подчиненность в рамках определенной функции
   г) все перечисленное верно
6. Основные недостатки дивизиональных структур:
   а) отсутствие творческих решений
   б) низкий уровень мотивации сотрудников
   в) увеличенные затраты на управление за счет повторяемости процессов
   г) опасность разделения системы на самостоятельные подсистемы (в бизнесе)

7. К первичным потребностям относятся:
   а) психологические
   б) физиологические
   в) экономические
   г) материальные
   д) социальные

8. Верхним уровнем в пирамиде Маслоу было:
   а) самоутверждение
   б) стремление к контактам
   в) самовыражение
   г) физиологические потребности

9. Какие три вида потребностей выделил Мак-Клелланд:
а) пища, жильё, причастность
б) авторитет, лидерство, известность
в) успех, причастность, власть
г) безопасность, уверенность в будущем, стабильность

10. Чем мотивировать людей с ярко выраженной потребностью в причастности?
а) возможностью неудачи в работе
б) возможностью общения
в) управленческой должностью
г) материальным вознаграждением

Вариант №2

1. Как в менеджменте называется процесс передачи части задач лицу, которое берет на себя ответственность за их исполнение?
а) структура управления
б) делегирование полномочий
в) сфера контроля
г) должностные обязанности

2. Какая из перечисленных функций менеджмента заключается в обеспечении персонала всем необходимым для работы?
а) мотивация
б) организация
в) планирование
г) контроль
д) руководство

3. Что не включает в себя функция планирования?
а) выбор целей и постановку задач планирования
б) материальное стимулирование
в) определение стратегии
г) определение миссии

4. Какие связи существуют между звеньями в организационной структуре управления (несколько вариантов)?
а) вертикальные
б) горизонтальные
в) линейные
г) диагональные
д) функциональные

5. Какие специфические функции выполняют линейные руководители?
а) общее руководство
б) оперативное управление
в) технико-экономическое планирование и прогнозирование
г) организацию труда и заработной платы

6. Какие основные преимущества матричных структур:
а) возможность быстрого освоения новых изделий
б) эффект двойного подчинения
в) возможно использование специалистов невысокого профессионального уровня
г) сбалансированный кадровый состав организации

7 . Мотивация базируется на:
а) потребностях и самовыражении

б) потребностях и вознаграждениях
в) вознаграждениях и удовлетворении отдельных людей
г) самовыражении и вознаграждениях

8. Линейная система управления в социальных организациях применяется для:
а) предприятий большой размерности
б) предприятий средней размерности
в) предприятий со сложной технологией производства
г) небольших предприятий

9. Какую из перечисленных потребностей можно удовлетворить только деньгами?
а) потребность в безопасности
б) социальную потребность
в) физиологические потребности
г) потребность во власти

10. Функция контроля включает в себя:
а) определение ресурсов
б) определение и выбор целей организации
в) отбор, обучение кадров
г) установление стандартов, сравнение выполненной работы со стандартами

Тестовые вопросы к зачету Зач01 (примеры)

1. Как осуществляется текущий контроль в организации?
1. Путем заслушивания работников организации на производственных совещаниях;
2. Путем наблюдения за работой работников;
3. + С помощью системы обратной связи между руководящей и руководимой системами;
4. Путем докладов на сборах и совещаниях;
5. Вышестоящей структурой.

2. Тест. Кто должен осуществлять контроль за выполнением поставленных задач перед коллективом?
1. Специалисты;
2. Работники;
3. + Руководители;
4. Отдельные руководители;
5. Министерства.

3. Контроль - это:
1. + Вид управленческой деятельности по обеспечению выполнения определенных задач и достижения целей организации;
2. Вид человеческой деятельности;
3. Наблюдение за работой персонала организации;
4. Наблюдение за выполнением персоналом отдельных заданий;
5. Постоянная проверка того, как организация осуществляет свои цели и корректирует свои действия.

4. Для сокращения потребности в контроле целесообразно:
1. + Создавать организационные и социально-психологические условия для персонала;
2. Создавать соответствующие социальные условия для персонала;
3. Создавать соответствующие организационные условия для персонала;
4. Постоянно совершенствовать систему стимулирования труда персонала;

5. Постоянно повышать квалификацию персонала.
5. Контроль должен быть:
1. Объективным и гласным;
2. Гласным и действенным;
3. + Объективным, деловым, эффективным, систематическим и гласным.
4. Эффективным;
5. Текущим.
6. Что есть основой мотивации труда в японских корпорациях?
1. Получение высоких материальных вознаграждений;
2. + Гармонизация между трудом и капиталом;
3. Признание заслуг;
4. Постоянное повышение квалификации персонала;
5. Достижение конкурентного преимущества.
7. Какие основные группы потребностей выделил украинский ученый Туган-Барановский?
1. Физиологические и альтруистические;
2. Половые и физиологические;
3. + Физиологические, половые, симптоматические инстинкты и потребности, альтруистические;
4. Физиологические и симптоматические;
5. Физиологические, потребности в безопасности, в отношениях принадлежности, в самовыражении, в самоактуализации.
8. Когда исторически возник вопрос мотивации труда?
1. Со времен появления денег;
2. Со времен возникновения организаций;
3. Со времен появления руководителя организации;
4. + Со времен зарождения организованного производства;
5. Во время буржуазных революций в Европе.
Тест - 9. Как следует понимать мотивы престижа?
1. Попытки работника занять высшую должность в организации;
2. + Попытки работника реализовать свою социальную роль взять участие в общественно важной работе;
3. Попытки работника получать высокую зарплату;
4. Попытки работника взять участие в общественной работе;
5. Попытки работника иметь влияние на других людей.
10. Какие основные группы мотивов к труду выделил украинский ученый В. Подмарков?
1. Обеспечение и признание;
2. Признание и престиж;
3. + Обеспечение, признание, престиж;
4. Обеспечение и престиж;
5. Имидж, престиж.
11. Оперативные планы разрабатываются сроком на:
1. + Полгода, месяц, декаду, неделю;
2. По рабочим дням;
3. 3-5 лет;
4. 1 год;
5. 10 лет.
12. Под планированием понимают:
1. Вид деятельности;

2. + Отделённый вид управленческой деятельности, который определяет перспективу и будущее состояние организации;
3. Перспективу развития;
4. Состояние организации;
5. Интеграцию видов деятельности.

13. Организационное планирование осуществляется:
1. Только на высшем уровне управления;
2. На высшем и среднем уровнях управления;
3. На среднем уровне управления;
4. + На всех уровнях управления;
5. Определение потребностей подчиненных.

14. Если Вам придется объяснять, что представляет собой функция планирования, то Вы скажете что это:
1. + Установление целей и задач развития объектов управления, определение путей и средств их достижения;
2. Установление целей организации;
3. Определение путей и средств выполнения заданий;
4. Определение способов достижения целей организации;
5. Моделирование действий организации.

15. Одна из форм монополии, объединение многих промышленных, финансовых и торговых предприятий, которые формально сохраняют самостоятельность, а фактически подчинены финансовому контролю и руководству главенствующей в объединении группе предприятий:
1. + Концерн;
2. Картель;
3. Консорциум;
4. Корпорация;
5. Ассоциация.

16. Вид хозяйственной деятельности, при которой часть участников отвечает по долгам всем своим имуществом, а часть только в пределах своих взносов в уставной фонд
1. Дочернее товарищество;
2. Товарищество с ограниченной ответственностью;
3. Полное товарищество;
4. + Коммандитное товарищество;
5. Акционерное общество.

17. Вид хозяйственной деятельности, при которой ее участники отвечают по долгам предприятия своими взносами в уставной фонд, а при недостаче этих сумм - дополнительное имущество, которое им принадлежит:
1. Полное товарищество;
2. Товарищество с ограниченной ответственностью;
3. Коммандитное товарищество;
4. + Товарищество с дополнительной ответственностью;
5. Производственный кооператив.

18. Вид хозяйственной деятельности, когда все ее участники занимаются совместной предпринимательской деятельностью и несут солидарную ответственность по обязательствам общества всем своим имуществом это -:
1. Товарищество с дополнительной ответственностью;
2. Товарищество с ограниченной ответственностью;
3. + Полное товарищество;
4. Коммандитное товарищество;

5. Акционерное общество.
19. Организация, которая имеет однозначные внутренние взаимосвязи жесткую регламентацию всех сторон деятельности это:
1. Первичная организация;
2. Органическая организация;
3. Вторичная организация;
5. На корпоративном уровне.
20. К средствам мотивации труда не относятся:
1. Вознаграждения;
2. Проведение производственных совещаний;
3. Повышение квалификации персонала;
4. + Обеспечение условий для самовыражения;
5. Объявление благодарности.
21. На уверенности в том, что за определенную выполненную работу человек получит вознаграждение основывается следующая теория мотивации:
1. Справедливости;
2. Потребностей;
3. Вознаграждений;
4. + Ожиданий;
5. Предположений.
22. В соответствии с концепцией Мескона основные (общие) функции управления реализуются в следующем порядке:
1. + Планирование, организация, мотивация, контроль;
2. Организация, планирование, контроль, мотивация;
3. Планирование, организация, контроль, мотивация;
4. Мотивация, контроль, планирование, организация;
5. Стратегия, планирование, организация, контроль.
23. Когда осуществляется заключительный контроль в организации?
1. До фактического начала выполнения работ;
2. + После, выполнения запланированных работ;
3. В ходе проведения определенных работ;
4. Тогда, когда удобно руководителю;
5. После достижения поставленных целей.
24. Когда осуществляется текущий контроль в организации?
1. После выполнения определенных работ;
2. До фактического начала выполнения определенных работ;
3. + В ходе проведения определенных работ;
4. Тогда, когда удобно руководителю;
5. Тогда, когда удобно коллективу.
25. Что обеспечивает управленческая функция «мотивация»?
1. Достижение личных целей;
2. + Побуждение работников к эффективному выполнению поставленных задач;
3. Исполнение принятых управленческих решений;
4. Обеспечение бесспорного влияния на подчиненного;
5. Побуждение работников к деятельности.
26. Если вам придется объяснять, что представляет собой функция мотивации, то Вы скажете, что это:
1. Процесс достижения поставленных перед администрацией целей;
2. Побуждение себя к эффективной деятельности;
3. +Процесс побуждения себя и других к эффективной деятельности достижения поставленных перед организацией целей;

4. Способ влияния на персонал с целью достижения целей;
4. + Механистическая организация;
5. Динамичная организация.
27. Определяются следующие фазы жизненного цикла организации:
1. Создание, становление, развитие, возрождение;
2. Рождение, зрелость;
3. + Рождение, детство, юность, зрелость, старение, возрождение;
4. Рождение, зрелость, возрождение;
5. Создание, развитие, зрелость, старение.
28. К основным составляющим элементам внутренней среды организации не относятся:
1. Потребители, конкуренты, законы;
2. + Цели, задачи;
3. Персонал, технологии;
4. Структура управления;
5. Потребители.
29. Что следует понимать под миссией организации?
1. Основные задания организации;
2. Основные функции организации;
3. Основное направление деятельности;
4. + Четко выраженные причины существования;
5. Основные принципы организации.
30. Если Вам придется объяснять что следует понимать под организацией, Вы скажете, что это:
1. Объединение людей для выполнения определенных работ;
2. + Сознательное объединение людей, которое действует на основании определенных процедур и правил и совместно реализует определенную программу или цели;
3. Группа людей, которые совместно реализуют определенные программы; .
4. Группа людей, которые объединяются на основе симпатии друг к другу для реализации личных целей;
5. Объединение людей по интересам.
31. К внутренней среде относятся:
1. Поставщики, трудовые ресурсы, законы и учреждения государственного регулирования, потребители, конкуренты;
2. Состояние экономики, изменения в политике, социальная культура, НТП, технологии, групповые интересы, международная среда;
3. + Цели, кадры, задачи, структура, технология, организационная культура;
4. Планы, прогнозы, организационная структура, мотивация, контроль ;
5. Партнеры, персонал, социально-психологические условия.
32. Тест по менеджменту. К внешней среде организации непрямого действия относятся:
1. Поставщики, трудовые ресурсы, законы и учреждения государственного регулирования, потребители, конкуренты;
2. + Состояние экономики, изменения в политике, социальная культура, НТП, технологии, групповые интересы, международная среда;
3. Цели, кадры, задачи, структура, технология, организационная культура;
4. Планы, прогнозы, организационная структура, мотивация, контроль;
5. Партнеры, персонал, социально-психологические условия.
33. Какие принципы менеджмента обосновал в своей книге «Никомаховая этика» древнегреческий философ Аристотель?
1. + Этические и эстетические принципы;

2. Организационные;
3. Корпоративные;
4. Моральные принципы;
5. Специфические принципы.
34. Как можно объяснить сущность принципа «подчиненность личного интереса общему»?
1. В организации всегда должен учитываться только личный интерес руководителей организации;
2. Интерес одного работника должен преобладать над интересами организации в целом;
3. Интерес отдельных менеджеров должен преобладать над интересами отдельных групп работников;
4. + В организации интересы одного работника или группы не должен преобладать над интересами организации в целом;
5. Интерес организации не должен преобладать над интересами коллектива.
35. Что предусматривает дисциплина как принцип менеджмента?
1. Выполнение всеми работниками поставленных заданий;
2. + Четкое придерживание администрацией предприятия и его персоналом заключенного коллективного договора и контракта;
3. Выполнение менеджерами поставленных заданий;
4. Выполнение работниками аппарата управления поставленных заданий;
5. Полное подчинение работников руководящему аппарату.
36. Что должны отражать современные принципы менеджмента?
1. Основные закономерности управления;
2. Основные связи, которые складываются в системе;
3. Основные отношение, которые складываются в системе;
4. + Основные свойства, связи и отношения управления, которые складываются в системе;
5. Обязательное наличие цели при управлении.
37. Что является основой управления какой либо системы?
1. + Принципы, которые отражают рыночные условия хозяйствования;
2. Методы менеджмента;
3. Функции менеджмента;
4. Финансовые ресурсы;
5. Объект менеджмента.
38. Где по мнению отечественных и зарубежных специалистов менеджмента формировалась практика управления организацией?
1. В Шумерии, Македонии, Риме, Киевской Руси;
2. В Киевской Руси;
3. + В Риме и Шумерии;
4. В Шумерии и Македонии;
5. В Русской империи.
Тест. 39. Подход, который требует принятия оптимального решения, которое зависит от соотношения взаимодействующих факторов - это:
1. + Ситуационный подход;
2. Системный подход;
3. Процессный подход;
4. Поведенческий подход;
5. Текущий подход. ;

40. Если управление рассматривает все процессы и явления в виде целостной системы, которая имеет новые качества и функции, которые отсутствуют у элементов, которые их составляют, то мы имеем дело с:
1. Поведенческим подходом.
2. Процессным подходом;
3. Ситуационным подходом;
4. + Системным подходом;
5. Текущим подходом.
41. Что является составляющим элементом управления?
1. + Маркетинг;
2. Менеджмент;
3. Экономические процессы;
4. Социально-экономические процессы;
5. Финансы.
42. Каким методам управления, организациями принадлежит ведущая роль в современных условиях?
1. + Экономическим;
2. Социально-психологическим;
3. Организационно-распорядительным;
4. Распорядительным;
5. Социально-экономическим.
43. К первичным потребностям относятся:
1. Психологические;
2. + Физиологические;
3. Экономические;
4. Материальные;
5. Социальные.
44. Потребности бывают:
1. Первичные и внутренние;
2. Внутренние и вторичные;
3. + Первичные, вторичные, внутренние и внешние;
4. Внутренние и внешние;
5. Первичные и внешние.
45. Мотивация базируется на:
1. Потребностях и самовыражении;
2. + Потребностях и вознаграждениях;
3. Вознаграждениях и удовлетворении отдельных людей;
4. Удовлетворении всех людей;
5. Самовыражении и вознаграждениях.
46. Основной формой материального стимулирования персонала организации является:
1. Премии;
2. Премии и ценные подарки;
3. Ценные подарки и зарплата;
4. + Зарплата;
5. Премии и зарплата.
47. Что создает структуру управления организацией?
1. Совокупность линейных органов управления;
2. Совокупность функциональных служб;
3. Совокупность линейных и функциональных служб (органов);
4. + Совокупность органов управления;

5. Совокупность программно-целевых служб.
48. Анализ конкурентов организации проводится с целью:
1. Определения их стратегии и сильных сторон;
2. Определения их целей и сильных сторон;
3. + Определения их целей, стратегий, сильных и слабых сторон;
4. Определения стратегии;
5. Определения их целей и слабых сторон.
49. Цели организации должны удовлетворить такие основные требования:
1. + Достижимость, конкретность, ориентация во времени;
2. Достижимость и ориентация во времени;
3. Ориентация во времени и конкретность;
4. Достижимость;.
5. Ориентация во времени.
50. Когда получил широкое распространение в экономической литературе термин «организация»?
1. В 20-е годы XX столетия;
2. В 30-е годы XX столетия;
3. + В 60-е годы XX столетия;
4. В 70-е годы XX столетия;
5. В 80-е годы XX столетия.
51. Организация как объект менеджмента:
+ а. Выступает в качестве основной единицы рыночной экономики, в рамках которой принимаются управленческие решения
б. Служит связующим звеном между государством и потребителями произведенных благ и услуг
в. Помогает государству в сборе и аккумулировании различных видов налогов
52. Какие из перечисленных функций менеджмента базируются на потребностях и интересах работников?
а. Контроль
б. Планирование
+ в. Мотивация
53. Практика управления возникла:
а. В ходе бурной индустриализации промышленного производства
б. Одновременно с возникновением системного подхода к управлению
+ в. Одновременно с объединением людей в организованные группы
54. Конечной целью менеджмента является:
а. Рационализация организации производства
+ б. Обеспечение прибыльности предприятия
в. Повышение мотивации работников
55. Какова важнейшая функция управления?
+ а. Создание благоприятных условий для дальнейшего развития и функционирования предприятия
б. Повышение производительности труда работников
в. Постоянное внедрение достижений НТП в производство
56. Является ли управление производительным трудом?
а. Нет. Менеджеры и управленцы не принимают прямого участия в производственном процессе.
б. В зависимости от формы собственности и специализации организации
+ в. Да. Потому что управление - это неотъемлемая часть производственного процесса
57. Что не является продуктом труда менеджера?

+ а. Товары и услуги
б. Решение по выбору рынков сбыта
в. Подготовка бизнес плана
58. Размер организации в менеджменте определяется:
- Количеством отделов и структурных подразделений
+ Количеством работающих в ней людей
- Количеством постоянных клиентов и/или заказчиков
59. Цель стабилизационного менеджмента заключается в:
- Разработке мероприятий, способных повлиять на стабилизацию финансового состояния фирмы
- Вклинивании фирмы в отраслевые и межотраслевые структуры для стабилизации своего финансового состояния
+ Постоянном внедрении и проведении мероприятий, направленных на стабилизацию финансовой, кадровой, технико-технологической, внутренней и внешней структуры организации
60. Что характеризует норма управляемости?
+ Общее число человек, которые подчинены одному руководителю
- Закрепленное в должностной инструкции число обязанностей для каждого отдельного сотрудника
- Время, за которое сотрудник выполнил задание руководителя
61. Менеджмент – это наука, изучающая:
- Человеческий потенциал
- Взаимодействие работников внутри коллектива
+ Процессы управления материальными, сырьевыми, трудовыми и т.д. ресурсами фирмы
62. Методы исследования в менеджменте:
- Представляют собой конкретные способы реализации управленческих решений, которые ведут к достижению поставленных целей и задач
+ Это специфические способы познания, приемы, подходы и принципы, которые делают воздействие на объект управления эффективным
- Свод правил, норм и научных приемов, которые используются для изучения мотивационных признаков сотрудников
63. Менеджмент как наука – это:
+ Комплекс междисциплинарных исследований, направленных на изучение принципов принятия эффективных управленческих решений
- Специфическое экономическое знание, изучающее все виды ресурсов и управление ими
- Область знаний о том, как эффективно воздействовать на имеющиеся в организации ресурсы
64 - тест. Методы менеджмента - это:
- Подходы к подбору и выбраковыванию ресурсов
- Способы повысить эффективность используемых ресурсов
+ Приемы и способы воздействия на коллектив, а также отдельно взятых работников для достижения целей и миссии организации
65. Планирование как функция менеджмента заключается в:
+ Формулировании целей развития организации, а также определении способов их достижения
- Разработке тактических и стратегических планов хозяйственной деятельности организации
- Составлении производственных планов для каждого работника
66. Процесс принятия решений в менеджменте – это:

- Хаотичный процесс
+ Систематизированный процесс
- Рутинная деятельность
67. Критерием эффективности менеджмента является:
- Срок, в течение которого организация функционирует на рынке
+ Совокупность показателей, которые характеризуют, насколько эффективна работа управляемых в организации систем и подсистем
- Непрерывный рост прибыли
68. Задачами менеджмента являются:
- Разработка и научное обоснование управленческих решений
- Создание необходимых условий для принятия рациональных и эффективных управленческих решений
+ Разработка, проверка на практике и внедрение научных методов, подходов и принципов, которые обеспечивают слаженную и бесперебойную работу коллектива и отдельных ее членов
69. Что является объектом и субъектом менеджмента?
- Объекты – управленческие решения, субъекты – менеджеры, подчиненные
+ Объекты – производственная деятельность и взаимодействие с контрагентами, ресурсы всех видов, рынок, информация, субъект – менеджер
- Объекты – деньги, трудовые ресурсы, рынок, субъект – рыночная экономика
70. Управление – это в менеджменте:
- Основной метод работы руководителя
- Процесс упорядочения информации и грамотное распоряжение ею
+ Процесс прогнозирования и планирования, организации, координации, мотивации и контроля, который позволяет сформулировать цели организации и наметить пути их достижения
71. Организация – это в менеджменте:
+ Группа людей, которые прикладывают совместные усилия для реализации конкретной цели, действуя при этом на основе определенных правил
- Основная управляющая система
- Основная управляемая подсистема
72. Родоначальник науки управления:
- О.Конт
+ Ф. Тейлор
- М.Вебер
73. Основу мотивации трудового коллектива в японских компаниях составляет:
+ Равновесие между капиталом и трудом
- Постоянное повышение квалификационного уровня
- Бонусы за необычные подходы к решению трудовых задач
74. Кто реализует функцию контроля?
- Линейные руководители
+ Все члены коллектива
- Высшее руководство фирмы
75. От чего зависит количество подчиненных у руководителя?
- Вида организации
+ Иерархического уровня
- Занимаемой должности
76. По какому принципу нельзя классифицировать управленческие решения?
+ Уровня ответственности
- Времени
- Степени формализации

ИД-2 (ОПК-4) Умеет принимать экономически и финансово обоснованные стратегические управленческие решения в профессиональной деятельности

Результаты обучения	Контрольные мероприятия
Умеет планировать цели и устанавливать приоритеты при выборе способов принятия решений с учетом средств, личностных возможностей и временной перспективы достижения, вырабатывать командную стратегию для их достижения	ПР02, ПР05, СР05
Умеет анализировать внешнюю и внутреннюю среду организации, выявлять ее ключевые элементы и оценивать их влияние на перспективное развитие организации	СР03,Зач01
Умеет принимать экономически и финансово обоснованные стратегические управленческие решения и разрабатывать мероприятия по эффективной реализации стратегии организации	ПР04, СР07

ПР02

Провести SWOT-анализ выбранной для практического исследования студентом фирмы

СР03 Подготовка к тесту «Современная методология функций менеджмента»

ПР05

Контрольная работа «Разработка технологий менеджмента: методология, теория и практика. Анализ «Матрица McKinsey» выбранной студентом для практического исследования фирмы

СР05

Собрать информацию о состоянии всех бизнес-единиц фирмы, прогнозными оценками их развития «Разработка технологий менеджмента: методология, теория и практика. Анализ «Матрица McKinsey» выбранной студентом для практического исследования фирмы

СР07 Сбор информации и подготовка к контрольной работе «Актуальные технологии менеджмента, возможность практического применения одной из изучаемых технологий» (Аутсорсинг, Технологии картирования, технологии документирования технологии, технологии диагностики, технологии поиска решений, технологии проектирования, технологии реализации, технологии социального конструирования, технологии управления изменениями, технологии реформирования. Реинжиниринг. Аутсорсинг) на примере выбранной для практического исследования студентом фирмы (разработка проекта)

ИД-3 (ОПК-4) Владеет навыками принятия экономически и финансово обоснованных стратегических управленческих решений в профессиональной деятельности

Результаты обучения	Контрольные мероприятия
Владеет навыками разработки экономически и финансово обоснованных стратегических управленческих решений и организации командного взаимодействия для решения профессиональных за-	ПР07, ПР08, СР08, СР02, СР04

Результаты обучения	Контрольные мероприятия
дач при реализации стратегии	

СР02

Сбор информации и подготовка к контрольной работе «Анализ внешней и внутренней SWOT-анализ выбранной студентом для практического исследования фирмы»

СР04 Вопросы к опросу по теме «Психология субъекта управленческой деятельности, современные технологии менеджмента персонала»

1. Психология управления как наука. Объект и предмет психологии управления.
2. Понятие управления. Субъект и объект управления. Уровни управления. Сравнительный анализ понятий: управление и руководство.
3. Законы управления.
4. Понятие и специфика управленческой деятельности.
5. Функции управления.
6. Индивидуальная управленческая концепция руководителя: понятие, структура, источники формирования. Соотношение понятий: индивидуальная управленческая концепция и стиль управленческой деятельности.
7. Понятие стиля управления. Различные подходы в психологии к классификации стилей управления.
8. Сравнительная характеристика авторитарного и демократического стилей управления.
9. Подходы к изучению личности руководителя.
10. Критерии профессиональной пригодности специалистов: способности, профессионально-важные качества (ПВК), компетенция и компетентность. Виды психологической компетентности современного руководителя.
11. Стресс в деятельности руководителя: профессиональный, организационный, рабочий стресс: общая характеристика феноменов.
12. Стресс в деятельности руководителя: синдром эмоционального выгорания (фазы, симптомы, факторы). Способы нейтрализации управленческого стресса.
13. Принятие управленческих решений: подходы и факторы; типы, уровни, стили принятия решений. Специфические виды поведения руководителя в ситуации принятия управленческих решений.
14. Принятие управленческих решений: модели и основные ошибки принятия управленческих решений.
15. Классические теории научного менеджмента (подходы: У. Тейлора, А. Файоля, М. Вебера).
16. Доктрина человеческих отношений (подходы: Э. Мейо, Д. Макгрегора, Р. Лайкерта).
17. Современные подходы к управлению: ситуационный и системный подходы:.
18. Обобщенный психологический портрет сотрудника современной российской организации: сотрудник как социальный индивид, экономический индивид, представитель организации.
19. Обобщенный психологический портрет сотрудника современной российской организации, функционирующей в постсоветском пространстве: позитивные и негативные черты личности российского работника.

20. Психологические особенности современного российского работника с различными социально-демографическими характеристиками.
21. Понятие мотивации и мотива труда. Виды трудовой мотивации (внутренняя, внешняя положительная, внешняя отрицательная), их влияние на эффективность трудовой деятельности.
22. Содержательные теории мотивации труда (подход А. Маслоу, теория «С-В-Р» Алдерфера, теория приобретенных потребностей МакКлеланда, мотивационно-гигиеническая теория Герцберга).
23. Процессуальные теории мотивации труда (теория ожиданий Врума, теория справедливости Адамса, модель Портера-Лоулера, теория постановки целей Локка).
24. Понятие мотивирования. Основные подходы к реализации функции мотивирования в управленческой деятельности.
25. Сравнительный анализ понятий: «группа», «коллектив», «команда». Командные роли и типы команд. Этапы формирования команды.
26. Кадровая политика организации: понятие, типы принципы, требования.

ПР07 Контрольная работа «Актуальные технологии менеджмента, возможность практического применения одной из изучаемых технологий» (Аутсорсинг, Технологии картирования, технологии документирования технологии, технологии диагностики, технологии поиска решений, технологии проектирования, технологии реализации, технологии социального конструирования, технологии управления изменениями, технологии реформирования. Реинжиниринг. Аутсорсинг) на примере выбранной для практического исследования студентом фирмы

(разработка проекта)

ПР08

Презентация и защита «Поэтапная модель стратегического менеджмента» выбранной студентом для практического исследования фирмы

СР08

Собрать информацию и разработать этапы модели стратегического менеджмента, разработать презентацию «Поэтапная модель стратегического менеджмента» выбранной студентом для практического исследования фирмы и подготовиться к ее защите

Примерный план презентации

1 Краткая характеристика предприятия, миссия цели и задачи

2 Анализ внешней и внутренней среды предприятия

3 Стратегический анализ Модель BCG, матрица MacKinsey

4 Разработка стратегий отдельных бизнесов и общей стратегии

5 Продуктово -маркетинговая стратегия предприятия

6 Нестабильность внешней среды предприятия и методы управления

7 Стратегический контроллинг предприятия

8.2. Критерии и шкалы оценивания

8.2.1. Шкалы оценивания

Для контрольных мероприятий устанавливается минимальное и максимальное количество баллов в соответствии с таблицей 8.1.

Контрольное мероприятие считается пройденным успешно при условии набора количества баллов не ниже минимального.

Результат обучения по дисциплине считается достигнутым при успешном прохождении обучающимся всех контрольных мероприятий, относящихся к данному результату обучения.

Таблица 8.1 – Шкалы оценивания контрольных мероприятий

Обозначение	Наименование	Форма контроля	Количество баллов	
			min	max
ПР01	Эволюция технологий менеджмента	реферат	1	5
ПР02	Анализ внешней и внутренней SWOT-анализ выбранной для практического исследования студентом фирмы. Анализ организационной структуры выбранной для практического исследования студентом фирмы	контр. работа	1,5	10
ПР03	Современная методология функций менеджмента	тест	1,5	7
ПР04	«Психология субъекта управленческой деятельности, современные технологии менеджмента персонала»	опрос	1	5
ПР05	Разработка технологий менеджмента: методология, теория и практика. Анализ «Матрица McKinsey» выбранной студентом для практического исследования фирмы	контр. работа	1,5	5
ПР06	«Современные технологии принятия управленческих решений»	конспект	1,5	12
ПР07	Актуальные технологии менеджмента, возможность практического применения одной из изучаемых технологий на примере (разработка проекта)	контр. работа	1,5	3
ПР08	Презентация и защита «Поэтапная модель стратегического менеджмента» выбранной студентом фирмы	презентация	1,5	15
СР01	Подготовка реферата «Эволюция технологий менеджмента»	реферат	1,5	3
СР03	Сбор информации и подготовка к контрольной работе «Анализ внешней и внутренней SWOT-анализ выбранной студентом для практического исследования фирмы»	домашнее задание	1	2
СР04	«Психология субъекта управленческой деятельности, современные технологии менеджмента персонала»	конспект	1	2

Обоз-	Наименование	Форма контроля	Количество баллов	
СР05	Сбор информации и подготовка к контрольной работе «Разработка технологий менеджмента: методология, теория и практика. Анализ «Матрица McKinsey» выбранной студентом для практического исследования фирмы	домашнее задание, контр. работа	1,5	3
СР06	Краткий конспект по теме «Современные технологии принятия управленческих решений»	конспект	1	3
СР07	Сбор информации и подготовка к контрольной работе «Актуальные технологии менеджмента, возможность практического применения одной из изучаемых технологий» на примере (разработка проекта)	Домашнее задание, контр. работа	1	5
СР08	Сбор информации и подготовка презентации «Поэтапная модель стратегического менеджмента» выбранной студентом для практического исследования фирмы	домашнее задание, презентация	1,5	5
Зач01	Зачет	зачет	5	40

8.2.2. Критерии оценивания

При оценивании результатов обучения по дисциплине в ходе текущего контроля успеваемости используются следующие критерии.

Минимальное количество баллов выставляется обучающемуся при выполнении всех указанных показателей (Таблица 8.2), допускаются несущественные неточности в изложении и оформлении материала

Таблица 8.2 – Критерии оценивания мероприятий текущего контроля успеваемости

Наименование, обозначение	Показатели выставления минимального количества баллов
Презентация	Презентация выполнена в соответствии с планом; Все слайды содержат необходимую информацию и выводы, требуемые в задании, оформлены в соответствии с установленными требованиями; на защите презентации даны правильные ответы не менее чем на 50% заданных вопросов
Контрольная работа	Анализ выполнен в соответствии с требованиями задания, содержат необходимую информацию и полностью раскрывающие тему выводы
Опрос	даны правильные ответы не менее чем на 50% заданных вопросов
Доклад	тема доклада раскрыта, сформулированы выводы; соблюдены требования к объему и оформлению доклада (презентации к докладу);
Реферат	тема реферата раскрыта; использованы рекомендуемые источники; соблюдены требования к объему и оформлению реферата
Конспект	конспект соответствует заданному плану; рассмотрены все вопросы, вынесенные на изучение; соблюдены требования к объему конспекта

При оценивании результатов обучения по дисциплине в ходе промежуточной аттестации используются следующие критерии.

Зачет (Зач01).

Итоговая оценка по дисциплине выставляется с учетом результатов текущего контроля (приведенных к норме в 60 баллов) с использованием следующей шкалы.

Оценка	Набрано баллов
«зачтено»	41…100
«не зачтено»	0…40

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

«Тамбовский государственный технический университет»
(ФГБОУ ВО «ТГТУ»)

УТВЕРЖДАЮ

Директор Института экономики и качества жизни

_____ С.П. Спиридонов
«_26_» _____*января*_____ 20_21_ г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.О.04 Стратегический анализ деятельности предприятия
(шифр и наименование дисциплины в соответствии с утвержденным учебным планом подготовки)

Направление

38.04.06 «Торговое дело»
(шифр и наименование)

Программа магистратуры

Коммерческая деятельность
(наименование профиля образовательной программы)

Формы обучения: ***Очная, заочная***

Кафедра: ***Коммерция и бизнес-информатика***
(наименование кафедры)

Составитель:

к.э.н., доцент		Н.В. Дюженкова
степень, должность	подпись	инициалы, фамилия

Заведующий кафедрой

	М.А. Блюм
подпись	инициалы, фамилия

Тамбов 2021

1. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ И ЕЕ МЕСТО В СТРУКТУРЕ ОПОП

Цель освоения дисциплины – достижение планируемых результатов обучения (таблица 1.1), соотнесенных с индикаторами достижения компетенций и целью реализации ОПОП.

Дисциплина входит в состав обязательной части образовательной программы.

Таблица 1.1 – Результаты обучения по дисциплине

Код, наименование индикатора	Результаты обучения по дисциплине
ОПК-2 Способен применять инструментальные методы сбора, обработки и анализа данных, необходимые для стратегического планирования и координации деятельности торговых структур	
ИД-1 (**ОПК-2**) знает теоретические основы сбора, обработки и анализа данных, необходимых для стратегического планирования и координации деятельности торговых структур	знает систему показателей и методы анализа деятельности предприятия
	знает источники информации для анализа деятельности предприятия
ИД-2 (**ОПК-2**) умеет применять методы сбора, обработки и анализа данных, необходимых для стратегического планирования и координации деятельности торговых структур	умеет применять методы анализа для различных направлений деятельности предприятия
	умеет применять различные методы сбора и обработки экономической информации в стратегическом анализе
ИД-3 (**ОПК-2**) владеет методами сбора, обработки и анализа данных, необходимых для стратегического планирования и координации деятельности торговых структур	владеет практическим опытом использования различных методов сбора, обработки и анализа данных

Результаты обучения по дисциплине достигаются в рамках осуществления всех видов контактной и самостоятельной работы обучающихся в соответствии с утвержденным учебным планом.

Индикаторы достижения компетенций считаются сформированными при достижении соответствующих им результатов обучения.

2. ОБЪЁМ ДИСЦИПЛИНЫ

Объем дисциплины составляет 5 зачетных единиц.

Ниже приведено распределение общего объема дисциплины (в академических часах) в соответствии с утвержденным учебным планом.

Виды работ	Форма обучения	
	Очная	Заочная
	1 семестр	1 курс
Контактная работа	**71**	**15**
занятия лекционного типа	32	2
лабораторные занятия		
практические занятия	32	6
курсовое проектирование	2	2
консультации	2	2
промежуточная аттестация	3	3
Самостоятельная работа	**109**	**165**
Всего	**180**	**180**

3. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Понятие, виды, задачи и методы анализа деятельности предприятия (8)

Понятие и виды анализа. Направления стратегического анализа деятельности фирмы анализа. Основные приемы и показатели стратегического анализа деятельности фирмы. Методы факторного анализа. Способы обработки экономической информации в анализе. Методы выявление влияния факторов на результат.

Практические занятия

ПР01-ПР02. Способы обработки экономической информации в анализе

ПР03. Способы обработки экономической информации Контрольная работа

ПР04. Факторный анализ: виды и методики. Способы измерения влияния факторов в факторном анализе

ПР05. Оценка влияния факторов на результат. Контрольная работа

Тема 2. Оценка микро и макросреды предприятия (6)

Характеристика основных составляющих микро и макро среды. Анализ конкуренции на рынке, 5 конкурентных сил портера. Сегментирование потребителей и позиционирование компании. Оценка поставщиков. SWOT-анализ деятельности предприятия. Анализ макросреды, STEP (PEST)-анализ, ETOM-анализ

Практические занятия

ПР06. Конкурентный анализ отрасли. SWOT-анализ

ПР07. STEP - анализ

Самостоятельная работа

СР01 Оценка конкурентной ситуации

СР02 Проведение SWOT - анализа

СР03 Проведение STEP - анализа

Тема 3. Анализ товарооборота (выручки) предприятия. (4)

Анализ динамики и структуры товарооборота. Графический метод в анализе товарооборота. Факторный анализ товарооборота. Оценка выполнения плана (прогноза, поставок) по ассортименту, по качеству и ритмичности

Практические занятия

ПР08-ПР09. Анализ товарооборота (выручки)

Тема 4. Анализ эффективности функционирования предприятия. (4)

Анализ динамики и структуры прибыли. Оценка рентабельности организации. Оценка факторов, влияющих на изменение прибыли и рентабельности предприятия. оценка деловой активности предприятия

Практические занятия

ПР010-ПР11. Анализ прибыли и рентабельности

Самостоятельная работа

СР04 Проведение анализа отчета о прибылях и убытках

СР05 Расчёт показателей рентабельности

Тема 5. Анализ ассортимента. (4)

Основные показатели ассортимента. Анализ структуры ассортимента. ABC- анализ ассортимента. XYZ-анализ ассортимента, совмещение XYZ и ABC анализа. Матрица BKG и другие матричные методы анализа. Анализ совместных покупок, совмещение ана-

лиза совместных покупок и АВС анализа.

Оценка обеспеченности товарооборота товарными запасами. Анализ оборачиваемости запасов

Практические занятия
ПР12. Анализ ассортимента
ПР13. Анализ запасов предприятия

Тема 6. Оценка финансового состояния предприятия. (6)

Понятие о финансовой отчетности предприятия. Оценка ликвидности и платежеспособности. Оценка финансовой устойчивости

Практические занятия
ПР14. Вертикальный и горизонтальный анализ баланса
ПР15-ПР16. Оценка финансовой устойчивости и ликвидности
Самостоятельная работа
СР06 Оценка финансовой устойчивости предприятия
СР07 Оценка ликвидности баланса

Курсовое проектирование

Основная цель выполнения обучающимся курсовой работы – закрепление знаний, полученных обучающимся на лекционных и практических занятиях, получение навыков анализа бизнес-процессов предприятия, навыков анализа функциональных областей деятельности предприятия.

Основная тема курсовой работы - «Анализ коммерческой деятельности предприятия (указывается тип предприятия: розничное торговое/ оптовое / производственное предприятие / предприятие сферы услуг и др.) на рынке (указывается тип рынка)».

Тема курсовой работы обязательно должна раскрываться на примере конкретного предприятия, определенной отрасли, товарной группы или должна отмечать региональные, отраслевые особенности выбранного аспекта коммерческой деятельности.

Таким образом, основная тема курсовой работы одна, но у каждого студента она раскрывается на примере конкретного предприятия, которые отличаются друг от друга, во-первых, типом: розничное торговое, оптовое торговое, производственное предприятие, предприятие сферы услуг и др. и, во-вторых, рынком на котором функционируют: рынок продовольственных или непродовольственных товаров, рынок спортивных, детских и т.п. товаров.

Возможные другие темы курсовой работы:

1. Стратегический анализ деятельности предприятия.
2. Анализ коммерческой деятельности предприятия.
3. Стратегический анализ и его роль в информационной системе организации.
4. Направления и объекты стратегического анализа предприятия.
5. Стратегический анализ внутренней среды компании.
6. Матричные методы стратегического анализа портфеля продуктов/бизнесов.
7. Стратегический анализ конкуренции в отрасли.
8. Стратегический анализ конкурентоспособности компании.
9. Применение методов стратегического анализа при формировании в компании системы сбалансированных показателей.
10. Оценка и анализ внешней среды: SWOT-анализ организации.
11. Стратегический анализ внешней и внутренней среды предприятий в условиях рыночной экономики.
12. Проблемы и перспективы использования стратегического управления предприятием в отечественных условиях.

13. Стратегическое управление в условиях реформенных преобразований.
14. Анализ бизнес-процессов предприятия в сфере животноводства
15. Анализ коммерческой деятельности телекоммуникационного предприятия
16. Оценка веб-представительства розничной торговой сети как инструмента конкурентоспособности предприятия
17. Анализ деятельности предприятия сферы развлекательных услуг
18. Анализ интернет-представительства компании в сфере интернет-маркетинга
19. Анализ информационной среды строительной компании
20. Стратегический анализ коммерческой деятельности проектируемого предприятия на региональном рынке услуг
21. Анализ деятельности интернет бизнеса SEO компании
22. Стратегический анализ деятельности сети розничных торговых предприятий на рынке продовольственных товаров
23. Анализ позиционирования компании на региональном рынке тахографических услуг
24. Стратегический анализ деятельности сети розничных торговых предприятий на рынке компьютерной техники
25. Анализ коммерческой деятельности и эффективности внедрения ИТ в деятельность дорожно-строительной компании
26. Стратегический анализ коммерческой деятельности предприятия общественного питания

Требования к основным разделам курсовой работы:

Во введении показывается актуальность работы, кратко характеризуется проблема, решению которой посвящена КР, определяется цель и конкретные задачи, которые необходимо решить для достижения цели. Объем введения 1.5-2 страницы.

Основная часть КР обычно состоит из 2-4 разделов (глав), каждый из которых делится на 2-4 подраздела (параграфа). Объемы разделов и подразделов выпускной работы должны быть пропорциональны, объем каждого параграфа (подраздела) не должен быть менее 4 страниц.

Наиболее целесообразно деление всего материала основной части на три раздела. Первый – теоретический, остальные два – практические. Теоретический раздел должен включать на основе анализа литературы полное и систематизированное изложение состояния проблемы, которой посвящена выбранная выпускником тема КР. На основе изучения публикаций отечественных и зарубежных авторов излагается сущность исследуемой проблемы, рассматриваются различные подходы к ее решению, а также дается их критическая оценка с позиций студента. Здесь же обосновываются методические приемы и техника выполнения исследования. Исследуются и описываются теоретические основы стратегического анализа в целом и анализа выбранной предметной области.

Практические разделы (второй и третий) основной части КР обычно посвящены практическим аспектам поставленных задач. С использованием методов, изученных в процессе обучения, в них анализируется информация о состоянии коммерческой деятельности объекта исследования, результатах его функционирования, экономической эффективности применяемых на предприятии методах и приемах коммерческой деятельности.

Вторая глава работы посвящена оценке микро и макроокружения предприятия: Во-первых, дается организационно-экономическая характеристика предприятия, анализируется коммерческая деятельность предприятия используя следующие показатели: товарооборот (объем производства/продаж), прибыль, численность работающих, стоимость основных и оборотных средств и т.д. Характеристику предприятия целесообразно дополнять анализом внешней среды. Внешняя среда предприятия делится на внешнюю среду, поддающуюся воздействию фирмы (конкуренты, потребители, поставщики, посредники, кон-

тактные аудитории), и внешнюю среду, не поддающуюся воздействию фирмы (экономические, политические, культурные, демографические, научно-технические и природные факторы), по-другому именуемую макросредой. Оценку макросреды предприятия можно проводить при помощи методики STEP- анализа.

Оценку поставщиков предприятия целесообразно проводить в табличной форме, где по каждому поставщику можно указать вид поставляемого ресурса, торговые марки, долю поставок в общем объеме, время сотрудничества, частоту поставок, условия оплаты, транспортировки и другие характеристики.

Если предприятие работает на рынке конечных потребителей (B2C), то целесообразно охарактеризовать его целевую аудиторию, указывая социально-демографические, географические, психографические и поведенческие характеристики потребителей. К числу наиболее часто используемых при сегментировании социально-демографических характеристик относят: пол, возраст, социальный статус, уровень дохода, профессию, этап жизненного цикла семьи, вероисповедание и др., к числу географических характеристик относят: размер региона (населенного пункта), удаленность от предприятия, климатические характеристики и др., к числу поведенческих характеристик: тип личности, образ жизни, наиболее часто используемые при сегментировани и поведенческие характеристики это – повод для совершения покупки, искомые выгоды, частота покупок, реакция на нововведения и др. Несомненным достоинством КР будет наличие проведенного студентом опроса потребителей, которых позволит выявить и описать основные характеристики целевой аудитории предприяти я .

В случае, если анализируемая фирма работает на рынке предприятий (B2B), количество покупателей у него меньше, чем на рынке покупателей, объем покупок каждым предприятие м значителен, со многими покупателями завязываются тесные партнерские отношения. Характеристику покупателей целесообразно проводить в табличной форме, где по каждому покупателю можно указать вид покупаемого продукта, долю поставок в общем объеме (стремясь провести таким образом ABC-анализ), время сотрудничества, частоту покупок, условия поставки, транспортировки и другие характеристики.

Оценку конкурентной среды предприятия необходимо проводить в виде матрицы, где дана характеристика анализируемого предприятия и его конкурентов по большому числу показателей сравнения. В большинстве случае нельзя ограничиваться только одной таблицей сравнения конкурентов, такую матрицу целесообразно составлять для каждого рынка на котором работает предприяти е , для каждой целевой аудитории, для каждого уровня (масштаба) деятельности предприятия и возможно для наиболее важных для предприятия товарных групп. Такие матрицы позволяют выявить сильные и слабые стороны предприятия, сравнив его с основными конкурентами по большому числу показателей и служат основой для проведения SWOT-анализа.

Третья глава КР должна быть посвящена характеристике маркетинговой деятельности предприятия, которая должна быть оценена с трех сторон:

1. Анализ ассортимента продукции предприятия:
– описание ассортимента, анализ его структуры;
– анализ показателей ассортимента (широта, глубина, обновляемость, устойчивость, гармоничность и т.п.);
– ABC-анализ ассортимента;
– XYZ-анализ ассортимента;
– описание этапов жизненного цикла продукции, реализуемой предприятием;
– описание и анализ процесса формирования ассортимента на предприятии.
2. Оценка ценовой политики предприяти я :
– сравнительный анализ цен анализируемого предприятия и конкурентов;
– анализ структуры цены;
– анализ факторов, влияющих на уровень цен на предприятии;

– характеристика и оценка используемых на предприятии методов ценообразовани я ;

– оценка стратегий ценообразования используемых на предприятии;

3. Анализ организации продаж (сбыта продукции) на предприятии:

– характеристика деятельности одела продаж (сбыта): состав, распределение полномочий, должностные обязанности и т.п.;

– описание информационных и материальных потоков в процессе сбыта продукции;

– оценка эффективности сбытовой политики на предприятии.

4. Оценка политики продвижения на предприятии:

– описание отдельных элементов продвижения, используемых на предприятии (реклама, стимулирование сбыта, связи с общественностью, личные продажи и прямой маркетинг);

– анализ бюджета на продвижение (рекламного бюджета), в том числе анализ структуры выделяемых средств по элементам продвижения, по видам рекламных средств и т.п.;

– оценка факторов, влияющих на структуру комплекса продвижения на данном предприятии;

– характеристика деятельности отдела рекламы (состав, распределение полномочий, должностные обязанности и т.п.);

– оценка эффективности применяемых и рекомендуемых элементов продвижения.

Суммарный объем основной части выпускной квалификационной работы для бакалавров составляет 40 страниц.

В заключении, объем которого составляет 1.5-2 страницы, логически последовательно излагаются основные теоретические и практические выводы и предложения, полученные в ходе проведенного исследования. Результаты исследования должны соотноситься с общей целью и поставленными задачами во введении.

Список использованных источников должен включать, как правило, не менее 10-15 источников. Оформление списка использованных источников должно соответствовать ГОСТ 7.1, ГОСТ 7.82. В тексте работы на все источники должны быть ссылки по ГОСТ Р 7.05.

В приложениях приводится вспомогательный материал: промежуточные математические расчеты, таблицы вспомогательных данных, анкеты, инструкции, типовые договора, иллюстрации и др.

Требования для допуска курсовой работы к защите.

Курсовая работа должна соответствовать выбранной теме, содержать все основные разделы и графический материал в соответствии с заданием, должна быть оформлена в соответствии с СТО ФГБОУ ВО «ТГТУ» 07-2017 «Выпускные квалификационные работы и курсовые проекты (работы). Общие требования».

4. ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, ИНФОРМАЦИОННЫХ РЕСУРСОВ И ТЕХНОЛОГИЙ

4.1. Учебная литература

1. Любушин, Н. П. Экономический анализ : учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» и «Финансы и кредит» / Н. П. Любушин. — 3-е изд. — Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 575 c. — ISBN 978-5-238-01745-7. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/71233.html. — Режим доступа: для авторизир. пользователей

2. Илышева, Н. Н. Анализ финансовой отчетности : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности 080109 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», 080105 «Финансы и кредит» / Н. Н. Илышева, С. И. Крылов. — Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 240 c. — ISBN 978-5-238-01253-7. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/71208.html. — Режим доступа: для авторизир. Пользователей

3. Прыкина, Л. В. Экономический анализ предприятия : учебник / Л. В. Прыкина. — Москва : Дашков и К, 2016. — 256 c. — ISBN 978-5-394-02187-9. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/70608. — Режим доступа: для авториз. пользователей.

4. Литовченко, В. П. Финансовый анализ : учебное пособие / В. П. Литовченко. — 2-е изд. — Москва : Дашков и К, 2018. — 136 c. — ISBN 978-5-394-01703-2. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/119220. — Режим доступа: для авториз. пользователей.

5. Косолапова, М. В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности : учебник / М. В. Косолапова, В. А. Свободин. — Москва : Дашков и К, 2016. — 248 c. — ISBN 978-5-394-00588-6. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/93310. — Режим доступа: для авториз. пользователей.

6. Конкурентный анализ : методические указания для выполнения практических и курсовой работ по дисциплинам «Современный стратегический анализ» и «Стратегический анализ деятельности предприятия» для магистрантов очной и заочной форм обучения по направлениям 080200.68-Менеджмент и 080500.68-Бизнес-Информатика / составители Н. Г. Соколова. — Ижевск : Ассоциация по методологическому обеспечению деловой активности и общественного развития «Митра», 2014. — 31 c. — ISBN 2227-8397. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/54502.html. — Режим доступа: для авторизир. пользователей

7. Александров Д.В. Моделирование и анализ бизнес-процессов [Электронный ресурс] : учебник / Д.В. Александров. — Электрон. текстовые данные. — Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2017. — 226 c. — 978-5-9908055-8-3. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/61086.html

8. Ополченова Е.В. Современный стратегический анализ [Электронный ресурс] : учебное пособие / Е.В. Ополченова. — Электрон. текстовые данные. — М. : Российская международная академия туризма, Университетская книга, 2016. — 112 c. — 978-5-98699-187-0. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/51871.html

9. Башина О.Э. Статистика торгового дела [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Башина О.Э., Ярных Э.А.— Электрон. текстовые данные.— М.: Московский гуманитарный университет, 2015.— 100 c.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/50674.— ЭБС «IPRbooks», по паролю

4.2. Периодическая литература

1. Учет. Анализ. Аудит. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://elibrary.ru/title_about.asp?id=51819
2. Практический маркетинг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://elibrary.ru/title_about.asp?id=8995
3. Маркетинг и маркетинговые исследования. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://elibrary.ru/title_about.asp?id=10303
4. Маркетинг в России и за рубежом. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://elibrary.ru/title_about.asp?id=8819

4.3. Интернет-ресурсы, в том числе современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Университетская информационная система «РОССИЯ» https://uisrussia.msu.ru

Справочно-правовая система «Консультант+» http://www.consultant-urist.ru

Справочно-правовая система «Гарант» http://www.garant.ru

База данных Web of Science https://apps.webofknowledge.com/

База данных Scopus https://www.scopus.com

Портал открытых данных Российской Федерации https://data.gov.ru

База открытых данных Министерства труда и социальной защиты РФ https://rosmintrud.ru/opendata

База данных Научной электронной библиотеки eLIBRARY.RU https://elibrary.ru/

База данных профессиональных стандартов Министерства труда и социальной защиты РФ http://profstandart.rosmintrud.ru/obshchiy-informatsionnyy-blok/natsionalnyy-reestr-professionalnykh-standartov/

Базы данных Министерства экономического развития РФ http://www.economy.gov.ru

База открытых данных Росфинмониторинга http://www.fedsfm.ru/opendata

Электронная база данных «Издательство Лань» https://e.lanbook.com

Электронная библиотечная система «IPRbooks» http://www.iprbookshop.ru

База данных «Электронно-библиотечная система «ЭБС ЮРАЙТ» https://www.biblio-online.ru

База данных электронно-библиотечной системы ТГТУ http://elib.tstu.ru

Федеральная государственная информационная система «Национальная электронная библиотека» https://нэб.рф

Национальный портал онлайн обучения «Открытое образование» https://openedu.ru

Электронная база данных "Polpred.com Обзор СМИ" https://www.polpred.com

Официальный сайт Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии http://protect.gost.ru/

Ресурсы электронной информационно-образовательной среды университета представлены в локальном нормативном акте «Положение об электронной информационно-образовательной среде Тамбовского государственного технического университета».

Электронные образовательные ресурсы, к которым обеспечен доступ обучающихся, в т.ч. приспособленные для использования инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья, приведены на официальном сайте университета в разделе «Университет»-«Сведения об образовательной организации»-«Материально-техническое обеспечение и оснащенность образовательного процесса».

Сведения о лицензионном программном обеспечении, используемом в образовательном процессе, представлены на официальном сайте университета в разделе «Образование»-«Учебная работа»-«Доступное программное обеспечение».

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Подготовка к лекционному занятию включает выполнение всех видов заданий, рекомендованных к каждой лекции, т.е. задания выполняются еще до лекционного занятия по соответствующей теме.

В ходе лекционных занятий необходимо вести конспектирование учебного материала, обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации. Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых делать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

Необходимо задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций. Целесообразно дорабатывать свой конспект лекции, делая в нем соответствующие записи из литературы, рекомендованной преподавателем и предусмотренной учебной программой.

Практические занятия позволяют развивать у обучающихся творческое теоретическое мышление, умение самостоятельно изучать литературу, анализировать практику; учат четко формулировать мысль, вести дискуссию, то есть имеют исключительно важное значение в развитии самостоятельного мышления.

Подготовка к семинарскому занятию включает два этапа. На первом этапе обучающийся планирует свою самостоятельную работу, которая включает: уяснение задания на самостоятельную работу; подбор рекомендованной литературы; составление плана работы, в котором определяются основные пункты предстоящей подготовки. Составление плана дисциплинирует и повышает организованность в работе. Второй этап включает непосредственную подготовку обучающегося к занятию. Начинать надо с изучения рекомендованной литературы. Необходимо помнить, что на лекции обычно рассматривается не весь материал, а только его часть. Остальная его часть восполняется в процессе самостоятельной работы. В связи с этим работа с рекомендованной литературой обязательна. Особое внимание при этом необходимо обратить на содержание основных положений и выводов, объяснение явлений и фактов, уяснение практического приложения рассматриваемых теоретических вопросов. Следует подготовить тезисы для выступлений по всем учебным вопросам, выносимым на семинар, продумать примеры с целью обеспечения тесной связи изучаемой теории с реальной жизнью.

Готовясь к докладу или реферативному сообщению, можно обращаться за методической помощью к преподавателю. Идя на консультацию, необходимо хорошо продумать вопросы, которые требуют разъяснения.

Самостоятельная работа обучающегося является основным средством овладения учебным материалом во время, свободное от обязательных учебных занятий. Самостоятельная работа может выполняться в библиотеке университета, учебных кабинетах, компьютерных классах, а также в домашних условиях. Содержание самостоятельной работы определяется рабочей программой дисциплины, методическими материалами, заданиями и указаниями преподавателя.

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

По всем видам учебной деятельности в рамках дисциплины используются аудитории, кабинеты, оснащенные необходимым специализированным оборудованием.

Наименование специальных помещений	Оснащенность специальных помещений	Перечень лицензионного программного обеспечения / Реквизиты подтверждающего документа
учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа	Мебель: учебная мебель Технические средства обучения: экран, проектор, компьютер	MS Office, Windows / Корпоративные академические лицензии бессрочные Microsoft Open License №47425744, 48248803, 41251589, 46314939, 44964701, 43925361, 45936776, 47425744, 41875901, 41318363, 60102643
учебные аудитории для проведения занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации	Мебель: учебная мебель Технические средства обучения: экран, проектор, компьютер	
учебные аудитории для выполнения курсовых работ	Мебель: учебная мебель Технические средства обучения: экран, проектор, компьютер	

Для самостоятельной работы обучающихся предусмотрены помещения, укомплектованные специализированной мебелью, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

Наименование помещений для самостоятельной работы обучающихся	Оснащенность помещений для самостоятельной работы обучающихся	Перечень лицензионного программного обеспечения / Реквизиты подтверждающего документа
Помещение для самостоятельной работы обучающихся (читальный зал Научной библиотеки)	Мебель: учебная мебель Комплект специализированной мебели: компьютерные столы Оборудование: компьютерная техника с подключением к информационно-коммуникационной сети «Интернет» и доступом в электронную информационно-образовательную среду образовательной организации, веб-камеры, коммуникационное оборудование, обеспечивающее доступ к сети интернет (проводное соединение и беспроводное соединение по технологии Wi-Fi)	Microsoft Windows 7 pro Лицензия №49487340 Microsoft Office2007 Лицензия №49487340
Помещение для самостоятельной работы обучающихся (ауд. 333/А)	Мебель: учебная мебель Комплект специализированной мебели: компьютерные столы Оборудование: компьютерная техника с подключением к информационно-коммуникационной сети «Интернет» и доступом в электронную информационно-образовательную среду образовательной организации, веб-камеры, коммуникационное оборудование, обеспечивающее доступ к сети интернет (проводное соединение и беспроводное соединение по технологии Wi-Fi)	Microsoft Windows XP Лицензия №44964701 Microsoft Office 2007 Лицензия №44964701

7. ТЕКУЩИЙ КОНТРОЛЬ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНАЯ АТТЕСТАЦИЯ

Проверка достижения результатов обучения по дисциплине осуществляется в рамках текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации.

7.1. Текущий контроль успеваемости

Текущий контроль успеваемости включает в себя мероприятия по оцениванию выполнения заданий на практических занятиях, заданий для самостоятельной работы. Мероприятия текущего контроля успеваемости приведены в таблице 7.1.

Таблица 7.1 – Мероприятия текущего контроля успеваемости

Обозначение	Наименование	Форма контроля
ПР03	Способы обработки экономической информации Контрольная работа	контр. работа
ПР05	Оценка влияния факторов на результат Контрольная работа	контр. работа
СР01	Оценка конкурентной ситуации	контр. работа
СР02	Проведение SWOT - анализа	контр. работа
СР03	Проведение STEP - анализа	контр. работа
СР04	Проведение анализа отчета о прибылях и убытках	контр. работа
СР05	Расчет показателей рентабельности	контр. работа
СР06	Оценка финансовой устойчивости предприятия	контр. работа
СР07	Оценка ликвидность баланса	контр. работа

7.2. Промежуточная аттестация

Формы промежуточной аттестации по дисциплине приведены в таблице 7.2.

Таблица 7.2 – Формы промежуточной аттестации

Обозначение	Форма отчетности	Очная	Заочная
Экз01	Экзамен	1 семестр	1 курс
КП01	Защита КП	1 семестр	1 курс

8. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

8.1. Оценочные средства

Оценочные средства соотнесены с результатами обучения по дисциплине и индикаторами достижения компетенций.

ИД-1 (**ОПК-2**) знает теоретические основы сбора, обработки и анализа данных, необходимых для стратегического планирования и координации деятельности торговых структур

Результаты обучения	Контрольные мероприятия
знает систему показателей и методы анализа деятельности предприятия	Экз01
знает источники информации для анализа деятельности предприятия	Экз01

Теоретические вопросы к экзамену Экз01

1. Направления стратегического анализа деятельности фирмы анализа
2. Основные приемы и показатели стратегического анализа деятельности фирмы
3. Методы факторного анализа
4. Источники информации для анализа деятельности предприятия
5. Методы, используемые в процессе анализа
6. Анализ конкуренции на рынке, 5 конкурентных сил портера
7. Сегментирование потребителей и позиционирование компании
8. Методы оценки выполнения договорных обязательств поставщиками
9. Методика SWOT-анализа деятельности предприятия
10. Методы анализа макросреды
11. Способы анализа динамики и структуры товарооборота
12. Графический метод в анализе товарооборота
13. Методы факторного анализа товарооборота
14. Источники информации для анализа результатов деятельности предприятия
15. Способы анализа динамики и структуры прибыли
16. Оценка рентабельности организации
17. Оценка факторов, влияющих на изменение прибыли и рентабельности предприятия
18. Оценка деловой активности предприятия
19. Основные показатели ассортимента
20. Анализ структуры ассортимента
21. ABC- анализ ассортимента
22. XYZ-анализ ассортимента, совмещение XYZ и ABC анализа
23. Матрица BKG
24. Оценка обеспеченности товарооборота товарными запасами
25. Источники информации для оценки финансового состояния
26. Анализ оборачиваемости запасов
27. Оценка ликвидности и платежеспособности
28. Оценка ликвидности баланса
29. Основные показатели ликвидности и платежеспособности
30. Оценка финансовой устойчивости

ИД-2 (**ОПК-2**) умеет применять методы сбора, обработки и анализа данных, необходимых для стратегического планирования и координации деятельности торговых структур

Результаты обучения	Контрольные мероприятия
умеет применять методы анализа для различных направлений деятельности предприятия	Экз01
умеет применять различные методы сбора и обработки экономической	ПР03, ПР05

Результаты обучения	Контрольные мероприятия
информации в стратегическом анализе	

Задания к контрольной работе ПР03 (примеры)

Известно, что выпуск продукции в натуральном выражении снизился по сравнению с прошлым годом на 8%, при этом объем стоимостном выражении составил110,4%. Определить динамику изменения цен на продукцию.

Товарооборот (в фактических ценах) возрос в отчетном периоде по сравнению с базисным на 25%, а цены на реализованные товары – на 35%. Определить индекс физического объема товарооборота, т.е. на как изменился товарооборот магазина без учета изменения цен.

Какие показатели следует сравнивать для оценки степени выполнения плана, соблюдая условия сопоставимости показателей:

Объем реализации продукции по плану – 5200 руб.

Объем реализации продукции по отчету:

- в действующих ценах – 5400 руб.
- в плановых ценах – 5300 руб.

Сделать выводы.

На основании следующих данных определить уровень материалоемкости продукции. Рассчитать все возможные показатели сравнения. Сделать выводы.

Показатель	Предыдущий год	Отчетный год	
		По плану	фактически
1. Товарная продукция, т.руб.	50	53,2	54
2. Материальные затраты, т.руб.	40	38	39

На основе данных о распределении рабочих предприятия по размеру месячной заработной платы определить среднюю заработную плату по предприятию (руб.).

до300	300-330	330-360	360-390	390-420	420-450	свыше 450
5%	10%	23%	30%	18%	9%	5%

Имеются следующие данные о продажи мяса и мясных продуктов в магазинах города за два месяца:

Наименование мясных продуктов	Продано в январе		Продано в марте	
	Средняя цена за 1 кг, руб.	Выручка от реализации, т.руб.	Средняя цена за 1 кг, руб.	Количество, т.
Говядина	23	990	23,4	44
Свинина	24	600	23,5	24
Баранина	23,5	340	25	16

Вычислить среднюю цену реализации данной продукции за январь и март месяцы. Определить изменение средней цены в абсолютных и относительных величинах.

Задания к контрольной работе ПР05 (примеры)

показатели	прошлый период	отчетный период
выручка предприятия, у.д.е.	16000	20000
средняя стоимость основных фондов, у.д.е.	10000	10500
средние остатки товарных запасов, у.д.е.	4000	2000
сренесписочная численность работающих, чел	50	40
прибыль от реализации, у.д.е.	4000	4500

Согласно своем у варианту рассчитать значение показателя в отчетном и прошлом периоде, определить его изменение и оценить влияние факторов

Показатели по вариантам:

1. фондоотдача
2. водоёмкость
3. оборачиваемость запасов
4. производительность труда
5. фондовооруженность труда
6. рентабельность реализованной продукции

Практические задания к экзамену Экз01 (примеры)

1 Оценить влияние факторов макросреды на деятельности предприятия

2 Провести SWOT-анализ

3 Провести STEP-анализ

4 По данным отчета о прибылях и убытках провести анализ прибыли

5 По данным баланса провести анализ финансовой устойчивости

6 По данным баланса провести анализ ликвидности

7 Определить процент выполнения плана по ассортименту выпущенной продукции несколькими способами.

Наименование изделий	План	Факт	Процент выполнения плана
A	1000	1050	105
B	200	202	101
C	900	918	102
D	2000	1960	98
E	300	330	110
F	1000	1020	102
G	1500	1500	100
H	1500	1560	104
I	600	594	99

8 Определить фонд рабочего времени (в часах) и определить влияние на его изменение отклонения от плана следующих показателей: средней продолжительности рабочего дня, численности рабочих и среднего числа дней, отработанных одним рабочим за год.

Показатель	План	Отчет
1. Средняя продолжительность рабочего дня, час.	8,00	7,85
2. Численность рабочих, чел	40	45
3. Число дней, отработанных одним рабочим за год	230	210

9 В отчетном периоде предприятием произведено 230т.р. продукции, а в базисном – 190 т.р. Средняя за период стоимость основных фондов в базисном и отчетном периодах соответственно: 350 и 385 т.р. Рассчитать показатели эффективности использования основных фондов и их динамики. Определить изменение объема производства продукции в целом, а также разложить его по факторам.

10 Определить влияние на объем товарной продукции отклонений от плана следующих показателей: среднесписочного числа рабочих; среднего числа выходов на работу одним рабочим и среднедневной выработки.

Показатели	План	Факт
1. Среднесписочное число рабочих, чел	1000	990
2. Среднее число дней отработанных одним рабочим	236	233
3. Товарная продукция, т.руб.	5664	5997

11 Рассчитать влияние на отклонение от плана фактического уровня рентабельности основной деятельности следующих факторов: Изменение фондоотдачи производственных фондов и изменение норм прибыли (рентабельности) в реализованной продукции.

Исходные данные	План	Отчет
Рентабельность основной деятельности.	0,150	0,154

Прибыль от реализации товарной продукции, т.руб.	6535	6745
Средняя стоимость всех производственных фондов, т.руб.	43609	43871
Объем реализованной товарной продукции в оптовых ценах предприятия, т.руб.	33000	33200

ИД-3 (**ОПК-2**) владеет методами сбора, обработки и анализа данных, необходимых для стратегического планирования и координации деятельности торговых структур

Результаты обучения	Контрольные мероприятия
владеет практическим опытом использования различных методов сбора, обработки и анализа данных	СР01, СР02, СР03, СР04, СР05, СР06, СР07, КП01

Задание к самостоятельной работе СР01
Оценить конкурентную ситуацию на конкретном рынке
Задание к самостоятельной работе СР02
Провести SWOT – анализ деятельности предприятия
Задание к самостоятельной работе СР03
Провести STEP - анализ
Задание к самостоятельной работе СР04
Провести анализ отчета о прибылях и убытках
Задание к самостоятельной работе СР05
По данным бухгалтерской отчетности рассчитать показатели рентабельности
Задание к самостоятельной работе СР06
По данным бухгалтерского баланса оценить финансовую устойчивость предприятия
Задание к самостоятельной работе СР07
Оценить ликвидность баланса

Вопросы к защите курсовой работы КП01 (примеры)
1. Какие методы анализа вы использовали в своей работе?
2. Какие выводы можно сделать в результате SWOT-анализа
3. Какие сильные и слабые стороны деятельности предприятия вы выделили?
4. Что является угрозой и возможностью для предприятия на рынке?
5. Какие факторы макросреды в больше степени влияют на предприятие?
6. Что показал конкурентный анализ отрасли?
7. Какие направления деятельности предприятия вы анализировали в своей работе?
8. Какие методы вы использовали в процессе анализа?
9. Какие показатели анализа использовали в работе?
10. Что показали результаты анализа?
11. Какие выводы вы сделали в процессе анализа?

8.2. Критерии и шкалы оценивания

8.2.1. Шкалы оценивания

Для контрольных мероприятий устанавливается минимальное и максимальное количество баллов в соответствии с таблицей 8.1.

Контрольное мероприятие считается пройденным успешно при условии набора количества баллов не ниже минимального.

Результат обучения по дисциплине считается достигнутым при успешном прохождении обучающимся всех контрольных мероприятий, относящихся к данному результату обучения.

Таблица 8.1 – Шкалы оценивания контрольных мероприятий

Обоз-	Наименование	Форма контроля	Количество баллов

начение			min	max
ПР03	Способы обработки экономической информации Контрольная работа	ПР03	4	10
ПР05	Оценка влияния факторов на результат Контрольная работа	ПР05	4	10
СР01	Оценка конкурентной ситуации	СР01	2	5
СР02	Проведение SWOT - анализа	СР02	4	10
СР03	Проведение STEP - анализа	СР03	2	5
СР04	Проведение анализа отчета о прибылях и убытках	СР04	2	5
СР05	Расчет показателей рентабельности	СР05	2	5
СР06	Оценка финансовой устойчивости предприятия	СР02	2	5
СР07	Оценка ликвидности баланса	СР03	2	5
Экз01	Экзамен	экзамен	17	40
КП01	Защита КП	защита КП	41	100

8.2.2. Критерии оценивания

При оценивании результатов обучения по дисциплине в ходе текущего контроля успеваемости используются следующие критерии.

Минимальное количество баллов выставляется обучающемуся при выполнении всех указанных показателей (Таблица 8.2), допускаются несущественные неточности в изложении и оформлении материала

Таблица 8.2 – Критерии оценивания мероприятий текущего контроля успеваемости

Наименование, обозначение	Показатели выставления минимального количества баллов
Контрольная работа	правильно решено не менее 50% заданий

При оценивании результатов обучения по дисциплине в ходе промежуточной аттестации используются следующие критерии.

Зачет (Экз01).

Задание состоит из 2 теоретических вопросов и 1 практического задания.

Время на подготовку: 60 минут.

Каждый теоретический вопрос оценивается максимально 10 баллами и практическое задание - 20. Максимальное суммарное количество баллов – 40.

Критерии оценивания ответа на теоретический вопрос

Показатель	Максимальное количество баллов
Знание определений основных понятий, грамотное употребление понятий	2
Полнота раскрытия вопроса	3
Умение раскрыть взаимосвязи между отдельными компонентами (понятиями и моделями, теоремами и их применением, данными и формулами и т.п.)	3
Ответы на дополнительные вопросы	2
Всего	10

Критерии оценивания выполнения практического задания

Показатель	Максимальное количество баллов
Формализация условий задачи	4
Обоснованность выбора метода (модели, алгоритма) решения	6
Правильность проведение расчетов	6
Полнота анализа полученных результатов	4
Всего	20

Итоговая оценка по дисциплине выставляется с учетом результатов текущего контроля (приведенных к норме в 60 баллов) с использованием следующей шкалы.

Оценка	Набрано баллов
«отлично»	81-100
«хорошо»	61-80
«удовлетворительно»	41-60
«неудовлетворительно»	0-40

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

«Тамбовский государственный технический университет»
(ФГБОУ ВО «ТГТУ»)

УТВЕРЖДАЮ

Директор Института экономики и качества жизни

_____ С.П. Спиридонов
«_26_» _____*января*_____ 20_21_ г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.О.05 Принятие решений в бизнесе
(шифр и наименование дисциплины в соответствии с утвержденным учебным планом подготовки)

Направление

38.04.06 Торговое дело
(шифр и наименование)

Профиль

Коммерческая деятельность
(наименование профиля образовательной программы)

Формы обучения: ***очная, заочная***

Кафедра: ***Коммерция и бизнес-информатика***
(наименование кафедры)

Составитель:

К.п.н, доцент		**Н.А. Инькова**
степень, должность	подпись	инициалы, фамилия

Заведующий кафедрой		**М.А. Блюм**
	подпись	инициалы, фамилия

Тамбов 2021

1. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ И ЕЕ МЕСТО В СТРУКТУРЕ ОПОП

Цель освоения дисциплины – достижение планируемых результатов обучения (таблица 1.1), соотнесенных с индикаторами достижения компетенций и целью реализации ОПОП.

Дисциплина входит в состав части образовательной программы, формируемой участниками образовательных отношений.

Таблица 1.1 – Результаты обучения по дисциплине

Код, наименование индикатора	Результаты обучения по дисциплине
ПК-8 Способен принимать решения в условиях неопределенности и риска	
ИД-1 (ОПК-1) Знает экономическую и управленческую теории при решении практических и (или) исследовательских задач в торгово-экономической, торгово-организационной, торгово-технологической и административно-управленческой сферах	Знает экономическую и управленческую теории при решении практических и (или) исследовательских задач в торгово-экономической, торгово-организационной, торгово-технологической и административно-управленческой сферах
ИД-2 (ОПК-1) Умеет использовать знания экономической и управленческой теории при решении практических и (или) исследовательских задач в торгово-экономической, торгово-организационной, торгово-технологической и административно-управленческой сферах	Умеет использовать знания экономической и управленческой теории при решении практических и (или) исследовательских задач в торгово-экономической, торгово-организационной, торгово-технологической и административно-управленческой сферах
ИД-3 (ОПК-1) Владеет навыками использования знаний экономической и управленческой теории при решении практических и (или) исследовательских задач в торгово-экономической, торгово-организационной, торгово-технологической и административно-управленческой сферах	Владеет навыками использования знаний экономической и управленческой теории при решении практических и (или) исследовательских задач в торгово-экономической, торгово-организационной, торгово-технологической и административно-управленческой сферах

Результаты обучения по дисциплине достигаются в рамках осуществления всех видов контактной и самостоятельной работы обучающихся в соответствии с утвержденным учебным планом.

Индикаторы достижения компетенций считаются сформированными при достижении соответствующих им результатов обучения.

2. ОБЪЁМ ДИСЦИПЛИНЫ

Объем дисциплины составляет 4 зачетных единиц.

Ниже приведено распределение общего объема дисциплины (в академических часах) в соответствии с утвержденным учебным планом.

Виды работ	Форма обучения	
	Очная	Очно-заочная
	2 семестр	1 курс
Контактная работа	**52**	**12**
занятия лекционного типа	16	2
лабораторные занятия	0	0
практические занятия	32	6
курсовое проектирование	0	0
консультации	2	2
промежуточная аттестация	2	2
Самостоятельная работа	**92**	**132**
Всего	**144**	**144**

3. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Введение в теорию принятия решений. Основные понятия и концепции

Общее описание проблемы. Основные понятия и определения. Основные понятия о структурировании множества альтернатив. Две классификации методов структурирования множества альтернатив. Некритериальное структурирование множества альтернатив. Структурирование множества альтернатив с использованием критериев. Групповые решения.

Тема 2. Мифы и реальности использования научных методов принятия решений в бизнесе

Мифы менеджеров, занимающихся подготовкой управленческих решений. Виды задач принятия решений. Рациональный процесс принятия решений. Процессы принятия решений, не являющиеся рациональными. Запрограммированные решения. Интуитивные решения. Решения, основанные на аналогии. Основные этапы процесса подготовки решения.

Тема 3. Этапы процесса принятия решений. Однокритериальные задачи принятия решений

Алгоритм принятия решения. Уяснение цели, которая должна быть достигнута в результате принятия решения. Определение критериев допустимости альтернатив. Нахождение множества допустимых альтернатив Допустимость альтернатив в экономике и менеджменте. Определение критериев сравнения альтернатив. Идентификация типа задачи принятия решений. Математическая постановка задачи принятия решений. Понятие критерия. Однокритериальные или полностью определенные задачи принятия решения. Алгоритм принятия решений в однокритериальных задачах. Решение задачи: альтернативы инвестора.

Тема 4. Методы выдвижения альтернатив. Многокритериальные ЗПР

Альтернативы очевидны. Альтернативы не совсем очевидны. Альтернативы не очевидны. Мозговой штурм. Синектика. Структура множества допустимых альтернатив. Алгоритм решения многокритериальных ЗПР.

Тема 5. Неопределенность в задачах принятия решений

Задачи принятия решений с неопределенностью природы. Задачи принятия решений с неопределенностью противника. Решение задачи: альтернативы игрока.

Тема 6. Управленческие решения

Определение управленческого решения, его цель и критерии. Показатели качества и эффективности управленческих решений. Основные факторы, влияющие на процесс принятия управленческих решений. Классификация управленческих решений. Модели, методология и организация процесса разработки управленческого решения.

http://skillopedia.ru/material.php?id=3834

Тема 7. Оценка рисков деятельности коммерческого предприятия на этапе принятия управленческого решения

Определение рисков и их классификация. Комплексный подход оценки риска на этапе принятия управленческого решения. Фиксация рисков. Качественная оценка рисков.

Количественная оценка рисков. Условия неопределенности и риска. Основные виды и условия предпринимательского риска. Приемы разработки и выбора управленческих решений в условиях неопределенности и риска. Общие положения управления риском.

Тема 8. Экспертные системы и системы поддержки принятия решений, моделирования и прогнозирования в коммерческой деятельности

Экспертные системы: определение, состав, функции. Интеллектуальный анализ данных (Data Mining). Создание СППР на основе хранилищ данных. История разработки и принципы построения OLAP. Анализ состояния развития СППР и их классификация. Концепция системы принятия решений в бизнесе.

Тема 9. Бенчмаркинг и маркетинговые решения

Понятие бенчмаркинга, его история и задачи. Как организовать бенчмаркинг и его перспективы в России и за рубежом.

Концептуальные основы формирования теории маркетинговых решений. Сущность маркетингового решения. Предпринимательские решения. Классификация видов решений. Развитие методики и методологии решения в условиях определенности, риска и неопределенности. Основные этапы применения метода экспертной оценки. Системный анализ в принятии маркетинговых решений. Основные фазы процесса принятия маркетингового решения. Эффективность маркетинговой информационной системы.

Распределение времени, планируемого на изучение отдельных тем (разделов) содержания, представлено ниже.

4. ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, ИНФОРМАЦИОННЫХ РЕСУРСОВ И ТЕХНОЛОГИЙ

4.1. Учебная литература

1. Пакулин В.Н. Решение задач оптимизации управления с помощью MS Excel 2010 [Электронный ресурс]/ Пакулин В.Н.— Электрон. текстовые данные.— М.: Интернет-Университет Информационных Технологий (ИНТУИТ), 2016.— 91 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/52167.— ЭБС «IPRbooks»

2. Пятецкий В.Е. Методы принятия оптимальных управленческих решений [Электронный ресурс] : моделирование принятия решений. Учебное пособие / В.Е. Пятецкий, В.С. Литвяк, И.З. Литвин. — Электрон. текстовые данные. — М. : Издательский Дом МИСиС, 2014. — 133 с. — 978-5-87623-849-8. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/56567.html

3. Корнеев А.М. Методы принятия решений [Электронный ресурс]: методические указания / Корнеев А.М.— Электрон. текстовые данные.— Липецк: Липецкий государственный технический университет, ЭБС АСВ, 2012.— 19 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/22892.— ЭБС «IPRbooks»

4. Мендель А.В. Модели принятия решений [Электронный ресурс] : учебное пособие / А.В. Мендель. — Электрон. текстовые данные. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. — 463 с. — 978-5-238-01894-2. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/15402.html

5. Инькова, Н.А. Принятие решений в коммерческой деятельности: методические указания/сост. Н.А. Инькова. – Тамбов: Изд-во Тамб. Гос. Техн.ун-та, 2007. – 44 с. – 20 экз.

6. Морозов В.П. Информационная система поддержки принятия инвестиционных решений в условиях неопределенности внешней среды [Электронный ресурс] : монография / В.П. Морозов, Л.Е. Мистров. — Электрон. текстовые данные. — Воронеж: Воронежский государственный архитектурно-строительный университет, ЭБС АСВ, 2016. — 244 с. — 978-5-89040-608-8. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/59143.html

7. Системы принятия решений [Электронный ресурс] : учебно-методический комплекс / — Кемерово: Кемеровский государственный институт культуры, 2013. — 56 с. — 2227-8397. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/29703.html

8. Корнеев А.М. Методы принятия решений [Электронный ресурс] : методические указания / А.М. Корнеев. — Электрон. текстовые данные. — Липецк: Липецкий государственный технический университет, ЭБС АСВ, 2012. — 19 с. — 2227-8397. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/22892.html

4.2. Периодическая литература

Журнал: "Искусственный интеллект и принятие решений" - http://elibrary.ru/contents.asp?titleid=28122

4.3. Интернет-ресурсы, в том числе современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Университетская информационная система «РОССИЯ» https://uisrussia.msu.ru

Справочно-правовая система «Консультант+» http://www.consultant-urist.ru

Справочно-правовая система «Гарант» http://www.garant.ru

База данных Web of Science https://apps.webofknowledge.com/

База данных Scopus https://www.scopus.com

Портал открытых данных Российской Федерации https://data.gov.ru

База открытых данных Министерства труда и социальной защиты РФ https://rosmintrud.ru/opendata

База данных Научной электронной библиотеки eLIBRARY.RU https://elibrary.ru/

База данных профессиональных стандартов Министерства труда и социальной защиты РФ http://profstandart.rosmintrud.ru/obshchiy-informatsionnyy-blok/natsionalnyy-reestr-professionalnykh-standartov/

Базы данных Министерства экономического развития РФ http://www.economy.gov.ru

База открытых данных Росфинмониторинга http://www.fedsfm.ru/opendata

Электронная база данных «Издательство Лань» https://e.lanbook.com

Электронная библиотечная система «IPRbooks» http://www.iprbookshop.ru

База данных «Электронно-библиотечная система «ЭБС ЮРАЙТ» https://www.biblio-online.ru

База данных электронно-библиотечной системы ТГТУ http://elib.tstu.ru

Федеральная государственная информационная система «Национальная электронная библиотека» https://нэб.рф

Национальный портал онлайн обучения «Открытое образование» https://openedu.ru

Электронная база данных "Polpred.com Обзор СМИ" https://www.polpred.com

Официальный сайт Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии http://protect.gost.ru/

Ресурсы электронной информационно-образовательной среды университета представлены в локальном нормативном акте «Положение об электронной информационно-образовательной среде Тамбовского государственного технического университета».

Электронные образовательные ресурсы, к которым обеспечен доступ обучающихся, в т.ч. приспособленные для использования инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья, приведены на официальном сайте университета в разделе «Университет»-«Сведения об образовательной организации»-«Материально-техническое обеспечение и оснащенность образовательного процесса».

Сведения о лицензионном программном обеспечении, используемом в образовательном процессе, представлены на официальном сайте университета в разделе «Образование»-«Учебная работа»-«Доступное программное обеспечение».

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Главное в преподавании и изучении дисциплины необходимо сосредоточиться на овладении студентами базовых понятий, позволяющих освоить понимание закономерностей развития новой экономики, основой которой являются современные информационно-коммуникационные технологии.

Лекция - это основная форма передачи большого объема информации, как ориентировочной основы для самостоятельной работы студентов. Лекция имеет цель систематизации основы научных знаний по дисциплине, концентрации внимания студентов на наиболее сложных и узловых проблемах. Лекция закладывает основы научных знаний, дает студенту возможность усвоить их в обобщенной форме.

Успешное освоение компетенций, формируемых данной учебной дисциплиной, предполагает оптимальное использование времени самостоятельной работы студентами. Целесообразно посвящать до 20 минут изучению конспекта лекции в тот же день после лекции и за день перед лекцией. Теоретический материал изучать в течение недели до 2 часов, а готовиться к практическому занятию по дисциплине до 1 часа.

Для понимания материала учебной дисциплины и качественного его усвоения студентам рекомендуется такая последовательность действий:

- после прослушивания лекции и окончания учебных занятий, при подготовке к занятиям следующего дня нужно сначала просмотреть и обдумать текст лекции, прослушанной сегодня, разобрать рассмотренные примеры;
- при подготовке к лекции следующего дня нужно просмотреть текст предыдущей лекции, подумать о том, какая может быть тема следующей лекции;
- в течение недели выбрать время для работы с литературой по учебной дисциплине в библиотеке и для решения задач;
- при подготовке к практическим занятиям повторить основные понятия и ответить на предложенные для самостоятельной работы вопросы, выполнить домашние задания;
- выполняя практическое задание, необходимо сохранять все его результаты для последующей работы с ними на других практических занятиях и использования в курсовой работе.

Рекомендуется использовать методические указания и материалы по учебной дисциплине, текст лекций, а также электронные пособия, имеющиеся в системе VitaLMS.

Теоретический материал курса становится более понятным, когда дополнительно к прослушиванию лекций студентами изучаются и книги по учебной дисциплине. Полезно использовать несколько учебников, однако легче освоить курс, придерживаясь одного учебника и конспекта.

Рекомендуется, кроме «заучивания» материала, добиться понимания изучаемой темы дисциплины. С этой целью после прочтения очередной главы желательно выполнить задания для самостоятельной работы.

Практические занятия помогают анализировать, углублять, конкретизировать и расширять эти знания, помогают овладеть ими на более высоком уровне репродукции и трансформации. Практические занятия способствуют закреплению умений и навыков самостоятельной работы, полученных в процессе работы над лекцией и являются своеобразной формой контроля за усвоением полученной на лекции учебной информации.

Практические занятия является основной формой организации учебных занятий, являющихся логическим продолжением работы, начатой на лекции и способствующих формированию практических умений и навыков. Однако подготовка к ним является для студентов наиболее сложным видом самостоятельной работы. Каждое практическое заня-

тие – это итог большой целенаправленной самостоятельной работы студентов по заданиям преподавателя.

Преподаватель заблаговременно определяет тему, цель, задачи занятий, планирует его проведение, формулирует основные и дополнительные вопросы по теме, подбирает литературу. Детальный план каждого практического занятия объявляется и разъясняться обучающимся заблаговременно: примерно за одну-две недели до его проведения. Практическое занятие открывает вводное слово преподавателя, который формулирует цели и основные задачи занятия, дает краткую характеристику темы, подчеркивает ее практическую значимость. После вступительного слова начинается выполнение практической работы под руководством преподавателя. Завершается практическое занятие демонстрацией работ студентов и заключительным словом преподавателя, которое является анализом и обобщением проделанной работы. Оно призвано подытожить работу практического занятия, четко сформулировать главные оценки, указать недостатки, а также то, на что следует обратить внимание.

В качестве основы обучения по дисциплине выступает самостоятельная деятельность студентов, которая реализуется в контакте с преподавателем вне рамок расписания по учебным вопросам при выполнении индивидуальных заданий в библиотеке, дома, на кафедре. Виды самостоятельной работы по дисциплине разнообразны. Это - подбор и изучение литературных источников; поиск информации в Интернете как по пройденной уже на лекции теме, так и нового учебного материала, упреждающего характера для подготовки к практическому занятию.

В конце семестра, по окончании изучения дисциплины в качестве итогового контроля, предусмотрен экзамен. Подготовка к экзамену - это завершающий, наиболее активный этап самостоятельной работы студента над учебным курсом. По учебнику или по другим материалам надо ликвидировать все недоработки, внимательно разобраться в записях лекций и в материалах практических занятий. Необходимо систематизировать и упорядочить накопленные знания. Каждая тема имеет свои узловые, основные, концептуально обобщающие вопросы, вокруг которых собирается все остальное. Именно по ним, по способности ответить на них можно проверить степень своей подготовленности к экзамену. Студенту следует консультироваться с преподавателем в процессе активного самостоятельного освоения материала.

Вопросы и контрольные задания для экзамена формируются преподавателем и утверждаются на заседании кафедры.

Консультации преподавателя можно получить в электронном виде и непосредственно на кафедре в соответствии с расписанием консультаций.

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

По всем видам учебной деятельности в рамках дисциплины используются аудитории и кабинеты, оснащенные необходимым специализированным оборудованием.

Наименование специальных помещений	Оснащенность специальных помещений	Перечень лицензионного программного обеспечения / Реквизиты подтверждающего документа
учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа	Мебель: учебная мебель Технические средства обучения: экран, проектор, компьютер	MS Office, Windows / Корпоративные академические лицензии бессрочные Microsoft Open License №47425744, 48248803, 41251589, 46314939, 44964701, 43925361, 45936776, 47425744, 41875901, 41318363, 60102643;
учебные аудитории для проведения занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации	Мебель: учебная мебель Технические средства обучения: экран, проектор, компьютер	
учебные аудитории для выполнения курсовых работ	Мебель: учебная мебель Технические средства обучения: экран, проектор, компьютер	

Для самостоятельной работы обучающихся предусмотрены помещения, укомплектованные специализированной мебелью, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

Наименование помещений для самостоятельной работы обучающихся	Оснащенность помещений для самостоятельной работы обучающихся	Перечень лицензионного программного обеспечения / Реквизиты подтверждающего документа
Помещение для самостоятельной работы обучающихся (читальный зал Научной библиотеки)	Мебель: учебная мебель Комплект специализированной мебели: компьютерные столы Оборудование: компьютерная техника с подключением к информационно-коммуникационной сети «Интернет» и доступом в электронную информационно-образовательную среду образовательной организации, веб-камеры, коммуникационное оборудование, обеспечивающее доступ к сети интернет (проводное соединение и беспроводное соединение по технологии Wi-Fi)	Microsoft Windows 7 pro Лицензия №49487340 Microsoft Office2007 Лицензия №49487340
Помещение для самостоятельной работы обучающихся (ауд. 333/А)	Мебель: учебная мебель Комплект специализированной мебели: компьютерные столы Оборудование: компьютерная техника с подключением к информационно-коммуникационной сети «Интернет» и доступом в электронную информационно-образовательную среду образовательной организации, веб-камеры, коммуникационное оборудование, обеспечивающее доступ к сети интернет (проводное соединение и беспроводное соединение по технологии Wi-Fi)	Microsoft Windows XP Лицензия №44964701 Microsoft Office 2007 Лицензия №44964701

7. ТЕКУЩИЙ КОНТРОЛЬ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНАЯ АТТЕСТАЦИЯ

Проверка достижения результатов обучения по дисциплине осуществляется в рамках текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации.

7.1. Текущий контроль успеваемости

Текущий контроль успеваемости включает в себя мероприятия по оцениванию выполнения заданий на практических занятиях, заданий для самостоятельной работы. Мероприятия текущего контроля успеваемости приведены в таблице 7.1.

Таблица 7.1 – Мероприятия текущего контроля успеваемости

Обозначение	Наименование	Форма контроля
ПР01	Введение в теорию принятия решений. Основные понятия и концепции	Просмотр и обсуждение видеофильма
ПР02	Мифы и реальности использования научных методов принятия решений в бизнесе	Просмотр и обсуждение видеофильма.
ПР03	Этапы процесса принятия решений. Однокритериальные задачи принятия решений	Решение задач
ПР04	Методы выдвижения альтернатив. Многокритериальные ЗПР	Решение задач
ПР05	Неопределенность в задачах принятия решений	Решение задач
ПР06	Управленческие решения	Решение ситуационных задач
ПР07	Оценка рисков деятельности коммерческого предприятия на этапе принятия управленческого решения	Решение задач
ПР08	Экспертные системы и системы поддержки принятия решений, моделирования и прогнозирования в коммерческой деятельности	Работа с СППР
ПР09	Бенчмаркинг и маркетинговые решения	Работа с маркетинговой информационной системой

7.2. Промежуточная аттестация

Формы промежуточной аттестации по дисциплине приведены в таблице 7.2.

Таблица 7.2 – Формы промежуточной аттестации

Обозначение	Форма отчетности	Очная	Очно-заочная
Экз01	Экзамен	2 семестр	2 семестр

8. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

8.1. Оценочные средства

Оценочные средства соотнесены с результатами обучения по дисциплине и индикаторами достижения компетенций.

ИД-1 (ОПК-1) Знает экономическую и управленческую теории при решении практических и (или) исследовательских задач в торгово-экономической, торгово-организационной, торгово-технологической и административно-управленческой сферах

Результаты обучения	Контрольные мероприятия
Знает экономическую и управленческую теории при решении практических и (или) исследовательских задач в торгово-экономической, торгово-организационной, торгово-технологической и административно-управленческой сферах	ПР01

ИД-2 (ОПК-1) Умеет использовать знания экономической и управленческой теории при решении практических и (или) исследовательских задач в торгово-экономической, торгово-организационной, торгово-технологической и административно-управленческой сферах

Результаты обучения	Контрольные мероприятия
Умеет использовать знания экономической и управленческой теории при решении практических и (или) исследовательских задач в торгово-экономической, торгово-организационной, торгово-технологической и административно-управленческой сферах	ПР02

ИД-3 (ОПК-1) Владеет навыками использования знаний экономической и управленческой теории при решении практических и (или) исследовательских задач в торгово-экономической, торгово-организационной, торгово-технологической и административно-управленческой сферах

Результаты обучения	Контрольные мероприятия
Владеет навыками использования знаний экономической и управленческой теории при решении практических и (или) исследовательских задач в торгово-экономической, торгово-организационной, торгово-технологической и административно-управленческой сферах	ПР02

8.2. Критерии и шкалы оценивания

8.2.1. Шкалы оценивания

Для контрольных мероприятий устанавливается минимальное и максимальное количество баллов в соответствии с таблицей 8.1.

Контрольное мероприятие считается пройденным успешно при условии набора количества баллов не ниже минимального.

Результат обучения по дисциплине считается достигнутым при успешном прохождении обучающимся всех контрольных мероприятий, относящихся к данному результату обучения.

Таблица 8.1 – Шкалы оценивания контрольных мероприятий

Обоз-	Наименование	Форма контроля	Количество баллов

начение			min	max
ПР02	Тема практического занятия	опрос	2	4
ПР05	Тема практического занятия	контр. работа	4	10
ПР08	Тема практического занятия	тест	4	10
ЛР01	Тема лабораторной работы	защита отчета	2	5
ЛР02	Тема лабораторной работы	защита отчета	2	5
СР04	Задание для самостоятельной работы	реферат	1,5	3
СР08	Задание для самостоятельной работы	доклад	1,5	3
Экз01	Экзамен	экзамен	17	40

8.2.2. Критерии оценивания

При оценивании результатов обучения по дисциплине в ходе текущего контроля успеваемости используются следующие критерии.

Минимальное количество баллов выставляется обучающемуся при выполнении всех указанных показателей (Таблица 8.2), допускаются несущественные неточности в изложении и оформлении материала

Таблица 8.2 – Критерии оценивания мероприятий текущего контроля успеваемости

Наименование, обозначение	Показатели выставления минимального количества баллов
Лабораторная работа	лабораторная работа выполнена в полном объеме; по лабораторной работе представлен отчет, содержащий необходимые расчеты, выводы, оформленный в соответствии с установленными требованиями; на защите лабораторной работы даны правильные ответы не менее чем на 50% заданных вопросов
Контрольная работа	правильно решено не менее 50% заданий
Тест	правильно решено не менее 50% тестовых заданий
Опрос	даны правильные ответы не менее чем на 50% заданных вопросов
Доклад	тема доклада раскрыта, сформулированы выводы; соблюдены требования к объему и оформлению доклада (презентации к докладу);
Реферат	тема реферата раскрыта; использованы рекомендуемые источники; соблюдены требования к объему и оформлению реферата

При оценивании результатов обучения по дисциплине в ходе промежуточной аттестации используются следующие критерии.

Критерии оценивания ответа на теоретический вопрос

Показатель	Максимальное количество баллов
Знание определений основных понятий, грамотное употребление понятий	2

Полнота раскрытия вопроса	3
Умение раскрыть взаимосвязи между отдельными компонентами (понятиями и моделями, теоремами и их применением, данными и формулами и т.п.)	3
Ответы на дополнительные вопросы	2
Всего	10

Критерии оценивания выполнения практического задания

Показатель	Максимальное количество баллов
Формализация условий задачи	2
Обоснованность выбора метода (модели, алгоритма) решения	3
Правильность проведение расчетов	3
Полнота анализа полученных результатов	2
Всего	10

Итоговая оценка по дисциплине выставляется с учетом результатов текущего контроля (приведенных к норме в 60 баллов) с использованием следующей шкалы.

Оценка	Набрано баллов
«отлично»	81-100
«хорошо»	61-80
«удовлетворительно»	41-60
«неудовлетворительно»	0-40

{Пример 2}

Экзамен (Экз01).

Промежуточная аттестация проводится в форме компьютерного тестирования.

Продолжительность тестирования: 80 минут.

Результаты тестирования оцениваются максимально 40 баллами, при этом процент правильных ответов Р (0-100%) приводится к норме N в 40 баллов по следующей формуле:

$$N=0,4*P$$

Итоговая оценка по дисциплине выставляется с учетом результатов текущего контроля (приведенных к норме в 60 баллов) с использованием следующей шкалы.

Оценка	Набрано баллов
«отлично»	81-100
«хорошо»	61-80
«удовлетворительно»	41-60
«неудовлетворительно»	0-40

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

«Тамбовский государственный технический университет»
(ФГБОУ ВО «ТГТУ»)

УТВЕРЖДАЮ

Директор Института экономики и качества жизни

_____ С.П. Спиридонов
«_26_» _____*января*_____ 20_21_ г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.О.06 Предпринимательство на рынке информационных услуг и продуктов
(шифр и наименование дисциплины в соответствии с утвержденным учебным планом подготовки)

Направление

38.04.06 Торговое дело
(шифр и наименование)

Программа магистратуры

Коммерческая деятельность
(наименование профиля образовательной программы)

Формы обучения: ***очная, заочная***

Кафедра: ***Коммерция и бизнес-информатика***
(наименование кафедры)

Составитель:

к. пед. н., доцент		О.Ю. Радько
степень, должность	подпись	инициалы, фамилия

Заведующий кафедрой		М.А. Блюм
	подпись	инициалы, фамилия

Тамбов 2021

1. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ И ЕЕ МЕСТО В СТРУКТУРЕ ОПОП

Цель освоения дисциплины – достижение планируемых результатов обучения (таблица 1.1), соотнесенных с индикаторами достижения компетенций и целью реализации ОПОП.

Дисциплина входит в обязательную часть образовательной программы.

Таблица 1.1 – Результаты обучения по дисциплине

Код, наименование индикатора	Результаты обучения по дисциплине
ОПК-4 Способен принимать экономически и финансово обоснованные стратегические управленческие решения в профессиональной деятельности	
ИД-1 (ОПК-4) Знает особенности технологии разработки и предоставления информационных услуг	Знает основные факторы, определяющие качество информационных услуг, а так же критерии оценки их качества
ИД-2 (ОПК-4) Умеет проводить анализ потребительских предпочтений на региональном рынке информационных услуг и продуктов	Умеет применять методики удовлетворения информационных потребностей клиентов средствами новых информационных технологий
ОПК-5 Способен применять современные информационные технологии и программные средства, в том числе использовать интеллектуальные информационно-аналитические системы, при решении профессиональных задач	
ИД-1 (ОПК-5) Знает современные информационные технологии и программные средства, в том числе использовать интеллектуальные информационно-аналитические системы	Знает современные технологии предоставления информационных услуг
ИД-2 (ОПК-5) Умеет применять современные информационные технологии и программные средства при решении профессионально-ориентированных задач	Умеет определять методическую, техническую и аппаратную базу, необходимую на каждом из этапов жизненного цикла информационной услуги или продукта

Результаты обучения по дисциплине достигаются в рамках осуществления всех видов контактной и самостоятельной работы обучающихся в соответствии с утвержденным учебным планом.

Индикаторы достижения компетенций считаются сформированными при достижении соответствующих им результатов обучения.

2. ОБЪЁМ ДИСЦИПЛИНЫ

Объем дисциплины составляет 5 зачетных единиц.

Ниже приведено распределение общего объема дисциплины (в академических часах) в соответствии с утвержденным учебным планом.

Виды работ	Форма обучения	
	Очная	Заочная
	1 семестр	1 курс
Контактная работа	**68**	**12**
занятия лекционного типа	32	2
лабораторные занятия		
практические занятия	32	6
курсовое проектирование		
консультации	2	2
промежуточная аттестация	2	2
Самостоятельная работа	**112**	**168**
Всего	**180**	**180**

3. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Раздел 1. Понятие и управление качеством информационных услуг и продуктов

Тема 1. Теоретические основы управления качеством
Понятие качества информационных услуг и продуктов. Поэтапные изменения в системах управления качеством. Методологические основы управления качеством.

Тема 2. . Анализ систем управления качеством
Современные методы управления качеством. Системы управления качеством в России. Показатели качества и методы их оценки.

Раздел 2. Теоретические основы оценки качества информационных услуг

Тема 3. Жизненный цикл информационной услуги
Жизненный цикл информационной услуги, система базовых понятий. Факторы, определяющие качество информационных услуг.

Тема 4. Модель оценки качества информационных услуг и продуктов
Конкурентная стратегия фирмы сферы информационных услуг. Моделирование процессов формирования и оценки качества информационных услуг

Практические занятия

ПР01. Понятие качества информационных услуг и продуктов. Поэтапные изменения в системах управления качеством. Методологические основы управления качеством. Анализ основных направлений. Современные методы управления качеством. Системы управления качеством в России. Показатели качества и методы их оценки. Компьютеризация систем управления качеством

ПР02. Жизненный цикл информационной услуги. Основные понятия. Факторы, определяющие качество информационных услуг. Критерии оценки качества информационных услуг.

ПР03. Конкурентная стратегия фирмы сферы информационных услуг. Моделирование процессов формирования и оценки качества информационных услуг

Самостоятельная работа:

СР01
СР02

Раздел 3. Технологии предоставления информационных услуг и анализ их особенностей

Тема 5. Особенности технологии предоставления информационных услуг на региональном рынке
Традиционные технологии предоставления информационных услуг. Особенности региональной инфраструктуры информационного бизнеса. Анализ потребительских предпочтений на региональном рынке информационных услуг и продуктов.

Раздел 4. Инструментальные средства изучения информационных потребностей специалиста

Тема 6. Анализ профессиональной деятельности бизнес-аналитика
Структура и содержание информационно - аналитической деятельности бизнес-аналитика. Информационный анализ профессиональной деятельности бизнес--аналитика.

Тема 7. Моделирование процесса принятия решений бизнес-аналитиком
Моделирование процессов принятия решений в традиционных условиях. Удовлетворение информационных потребностей клиента средствами новых информационных технологий.

Практические занятия

ПР04. Традиционные технологии предоставления информационных услуг.
ПР05.
ПР06. Особенности региональной инфраструктуры информационного бизнеса.

Самостоятельная работа:

СР03
СР04

4. ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, ИНФОРМАЦИОННЫХ РЕСУРСОВ И ТЕХНОЛОГИЙ

4.1. Учебная литература

1. Блюмин А.М. Мировые информационные ресурсы [Электронный ресурс] : учебное пособие для бакалавров / А.М. Блюмин, Н.А. Феоктистов. — Электрон. текстовые данные. — М. : Дашков и К, 2016. — 384 c. — 978-5-394-02411-5. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/60455.html — Загл. с экрана
2. Звездин С.В. Мировые информационные ресурсы [Электронный ресурс] / С.В. Звездин. — 2-е изд. — Электрон. текстовые данные. — М. : Интернет-Университет Информационных Технологий (ИНТУИТ), 2016. — 369 c. — 2227-8397. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/73684.html. — Загл. с экрана.
3. Методические указания и задания к выполнению курсовой работы и лабораторных работ по дисциплине Системные методы разработки инфокоммуникационных услуг [Электронный ресурс] / . — Электрон. текстовые данные. — М. : Московский технический университет связи и информатики, 2016. — 65 c. — 2227-8397. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/61761.html — Загл. с экрана.
1. О качестве социально-информационных услуг для населения. [Электронный ресурс] — Электрон. дан. // Компетентность. — 2017. — № 1. — С. 26-32. — Режим доступа: http://e.lanbook.com/journal/issue/300065 — Загл. с экрана. 6. О методике оценки качества СИУ на основе показателей информационного взаимодействия. [Электронный ресурс] — Электрон. дан. // Компетентность. — 2017. — № 3. — С. . — Режим доступа: http://e.lanbook.com/journal/issue/ — Загл. с экрана.

4.2. Периодическая литература

Не предусмотрена

4.3. Интернет-ресурсы, в том числе современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Университетская информационная система «РОССИЯ» https://uisrussia.msu.ru
Справочно-правовая система «Консультант+» http://www.consultant-urist.ru
Справочно-правовая система «Гарант» http://www.garant.ru
База данных Web of Science https://apps.webofknowledge.com/
База данных Scopus https://www.scopus.com
Портал открытых данных Российской Федерации https://data.gov.ru
База открытых данных Министерства труда и социальной защиты РФ https://rosmintrud.ru/opendata
База данных Научной электронной библиотеки eLIBRARY.RU https://elibrary.ru/
База данных профессиональных стандартов Министерства труда и социальной защиты РФ http://profstandart.rosmintrud.ru/obshchiy-informatsionnyy-blok/natsionalnyy-reestr-professionalnykh-standartov/
Базы данных Министерства экономического развития РФ http://www.economy.gov.ru
База открытых данных Росфинмониторинга http://www.fedsfm.ru/opendata
Электронная база данных «Издательство Лань» https://e.lanbook.com
Электронная библиотечная система «IPRbooks» http://www.iprbookshop.ru
База данных «Электронно-библиотечная система «ЭБС ЮРАЙТ» https://www.biblio-online.ru
База данных электронно-библиотечной системы ТГТУ http://elib.tstu.ru

Федеральная государственная информационная система «Национальная электронная библиотека» https://нэб.рф

Национальный портал онлайн обучения «Открытое образование» https://openedu.ru

Электронная база данных "Polpred.com Обзор СМИ" https://www.polpred.com

Официальный сайт Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии http://protect.gost.ru/

Ресурсы электронной информационно-образовательной среды университета представлены в локальном нормативном акте «Положение об электронной информационно-образовательной среде Тамбовского государственного технического университета».

Электронные образовательные ресурсы, к которым обеспечен доступ обучающихся, в т.ч. приспособленные для использования инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья, приведены на официальном сайте университета в разделе «Университет»-«Сведения об образовательной организации»-«Материально-техническое обеспечение и оснащенность образовательного процесса».

Сведения о лицензионном программном обеспечении, используемом в образовательном процессе, представлены на официальном сайте университета в разделе «Образование»-«Учебная работа»-«Доступное программное обеспечение».

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Изучение дисциплины «Предпринимательство на рынке информационных услуг и продуктов» осуществляется на лекциях, практических занятиях и самостоятельно. Контроль усвоения – при устном опросе, выполнении самостоятельных и контрольных работ на практических занятиях.

Важным условием успешного освоения дисциплины является создание студентом системы правильной организации труда, позволяющей распределить учебную нагрузку равномерно в соответствии с графиком образовательного процесса. Для этого следует ознакомиться с содержанием учебного материала, предписанного к изучению в данном семестре, планом лекций и практических занятий, графиком контрольных мероприятий;

Лекции являются одним из важнейших видов занятий и составляют основу теоретического обучения. Подготовка к лекционному занятию включает выполнение всех видов заданий, рекомендованных к каждой лекции, т.е. задания выполняются еще до лекционного занятия по соответствующей теме.

В ходе лекционных занятий необходимо вести конспектирование учебного материала, обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации. Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых делать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

Необходимо задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций. Целесообразно дорабатывать свой конспект лекции, делая в нем соответствующие записи из литературы, рекомендованной преподавателем и предусмотренной учебной программой.

Практические занятия проводятся с целью закрепления знаний и выработки необходимых умений и навыков при решении задач и проведении аналитических преобразований, использовании аппарата алгебры логики для решения прикладных задач Практические занятия позволяют развивать творческое теоретическое мышление, умение самостоятельно изучать литературу, анализировать практику; учат четко формулировать мысль, то есть имеют исключительно важное значение в развитии самостоятельного мышления.

В процессе подготовки к практическим занятиям необходимо обратить особое внимание на самостоятельное изучение рекомендованной литературы. При всей полноте конспектирования лекции в ней невозможно изложить весь материал из-за лимита аудиторных часов. Поэтому самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной литературой и Интернета является наиболее эффективным методом получения дополнительных знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала, формирует отношение к конкретной проблеме.

Контрольные и самостоятельные работы проводятся после определенного цикла практических занятий, обычно в конце темы, и является эффективным методом проверки и оценки знаний и умений обучаемых, обеспечивающим учет успеваемости. При подготовке *к* тестированию необходимо повторить основные положения соответствующей теории (определения, формулировки теорем, формулы, и т.п.) и алгоритмы решения типовых задач.

Зачет имеет целью проверить и оценить учебную работу студентов, уровень полученных ими знаний и умение применять их к решению практических задач, овладение практическими навыками в объеме учебной программы.

Для подготовки к зачету студентам выдается список вопросов и набор тренировочных задач, с которыми следует ознакомиться. Подготовку к зачету рекомендуется осуществлять по уровневому принципу, последовательно переходя к более высокому уровню; изучение каждой темы курса можно выполнять по схеме:

– повторение теоретического материала на уровне формулировок, повторение алгоритмов решения типовых задач;
– решение тренировочных задач по данной теме;
– решение задач повышенной сложности (для сильных студентов);
– изучение дополнительной литературы.

Успешное освоение компетенций, формируемых данной учебной дисциплиной, предполагает оптимальное использование студентом времени *самостоятельной работы*. Самостоятельную работу студентов можно разделить на работу в часы учебных занятий и внеаудиторную работу. В часы учебных занятий - работа студентов на практических занятиях, на контрольных работах, экзаменах и т.д. Внеаудиторная самостоятельная работа студентов организована таким образом: помимо обычного чтения конспектов лекций, используются такие формы работы с теоретическим материалом, как решение теоретических задач. Помимо обычного выполнения набора заданий после практических занятий, отрабатываются умения в решении задач повышенной сложности, включая олимпиадные.

Целесообразно посвящать до 20 минут изучению конспекта лекции в тот же день после лекции и за день перед лекцией. Теоретический материал изучать в течение недели до 2 часов, а готовиться к практическому занятию по дисциплине до 1.5 часов. Регулярно выполнять индивидуальные задания, выданные на самостоятельную работу; в случае возникновения трудностей с их выполнением подготовить вопросы преподавателю на время практических занятий или консультаций. Рекомендуется использовать методические указания и материалы по учебной дисциплине, текст лекций, а также электронные пособия, имеющиеся в системе VitaLMS.

Для понимания материала учебной дисциплины и качественного его усвоения Вам рекомендуется такая последовательность действий:

– после прослушивания лекции и окончания учебных занятий, при подготовке к занятиям следующего дня нужно сначала просмотреть и обдумать текст лекции, прослушанной сегодня, разобрать рассмотренные примеры;
– при подготовке к лекции следующего дня нужно просмотреть текст предыдущей лекции, подумать о том, какая может быть тема следующей лекции;

в течение недели выбрать время для работы с литературой по учебной дисциплине в библиотеке и для решения задач.

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

По всем видам учебной деятельности в рамках дисциплины используются аудитории, оснащенные необходимым специализированным оборудованием.

Наименование специальных помещений	Оснащенность специальных помещений	Перечень лицензионного программного обеспечения / реквизиты подтверждающего документа
1	**2**	**3**
Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа	Мебель: учебная мебель Технические средства: экран, проектор, компьютер	MS Office, Windows / Корпоративные академические лицензии бессрочные Microsoft Open License №47425744, 48248803, 41251589, 46314939, 44964701, 43925361, 45936776, 47425744, 41875901, 41318363, 60102643; OpenOffice / свободно распространяемое ПО
учебные аудитории для проведения занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации	Мебель: учебная мебель	

Для самостоятельной работы обучающихся предусмотрены помещения, укомплектованные специализированной мебелью, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

Наименование помещений для самостоятельной работы обучающихся	Оснащенность помещений для самостоятельной работы обучающихся	Перечень лицензионного программного обеспечения / Реквизиты подтверждающего документа
Помещение для самостоятельной работы обучающихся (читальный зал Научной библиотеки)	Мебель: учебная мебель Комплект специализированной мебели: компьютерные столы Оборудование: компьютерная техника с подключением к информационно-коммуникационной сети «Интернет» и доступом в электронную информационно-образовательную среду образовательной организации, веб-камеры, коммуникационное оборудование, обеспечивающее доступ к сети интернет (проводное соединение и беспроводное соединение по технологии Wi-Fi)	Microsoft Windows 7 pro Лицензия №49487340 Microsoft Office2007 Лицензия №49487340
Помещение для самостоятельной работы обучающихся (ауд. 333/А)	Мебель: учебная мебель Комплект специализированной мебели: компьютерные столы Оборудование: компьютерная техника с подключением к информационно-коммуникационной сети «Интернет» и доступом в электронную информационно-образовательную среду образовательной организации, веб-камеры, коммуникационное оборудование, обеспечивающее доступ к сети интернет (проводное соединение и беспроводное соединение по технологии Wi-Fi)	Microsoft Windows XP Лицензия №44964701 Microsoft Office 2007 Лицензия №44964701

7. ТЕКУЩИЙ КОНТРОЛЬ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНАЯ АТТЕСТАЦИЯ

Проверка достижения результатов обучения по дисциплине осуществляется в рамках текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации.

7.1. Текущий контроль успеваемости

Текущий контроль успеваемости включает в себя мероприятия по оцениванию выполнения заданий на практических занятиях, заданий для самостоятельной работы. Мероприятия текущего контроля успеваемости приведены в таблице 7.1.

Таблица 7.1 – Мероприятия текущего контроля успеваемости

Обозначение	Наименование	Форма контроля
СР01	Домашняя самостоятельная работа №1	Самостоятельная работа
СР02	Домашняя самостоятельная работа №2	Самостоятельная работа
СР03	Домашняя самостоятельная работа №3	Самостоятельная работа
СР04	Домашняя самостоятельная работа №4	Самостоятельная работа

7.2. Промежуточная аттестация

Формы промежуточной аттестации по дисциплине приведены в таблице 7.2.

Таблица 7.2 – Формы промежуточной аттестации

Обозначение	Форма отчетности	Очная	Заочная
Экз01	Экзамен	1 курс	1 курс

8. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

8.1. Оценочные средства

Оценочные средства соотнесены с результатами обучения по дисциплине и индикаторами достижения компетенций.

ИД-№1 (ОПК-№4) Знает особенности технологии разработки и предоставления информационных услуг

Результаты обучения	Контрольные мероприятия
Знает основные факторы, определяющие качество информационных услуг, а так же критерии оценки их качества	Экз 01

Экз01

Теоретические вопросы к экзамену:

1. Основные характеристики услуг. Классификация услуг
2. Регулирование сферы услуг. Анализ покупательских рисков на рынках услуг
3. Основные понятия рынка информационных услуг и продуктов. Общие принципы научного исследования рынка ИУП
4. Этапы формирования рынка информационных услуг и продуктов
5. Особенности организации отечественного рынка информационных услуг и продуктов
6. Современные подходы к анализу рынка информационных услуг и продуктов
7. Особенности функционирования фирм на рынке информационных услуг и продуктов
8. Государственное регулирование рынка информационных услуг и продуктов
9. Технология формирования информационного обеспечения процесса принятия решения. Технология построения модели бизнес системы
10. Особенности функционирования рынка информационных услуг и продуктов
11. Факторы, сдерживающие совершенствование коммерческой деятельности на рынке ИУП
12. Классификация рынка информационных услуг и продуктов
13. Технология структурирования информационного ресурса
14. Методика изучения информационных потребностей на рынке ИУП
15. Правовое регулирование на рынке информационных услуг и продуктов
16. Модель ценообразования, ориентированная на затраты и предельную прибыль
17. Модель ценообразования, ориентированная на спрос
18. Интегративная методика определения цены на информационный продукт
19. Формирование системы целей и выбор цели конкретного исследования
20. Определение проблемных ситуаций, разрешаемых посредством реализации системы маркетинговых исследований
21. Современные подходы к ценообразованию на информационные продукты. Система маркетинговых исследований рынка информационных услуг и продуктов
22. Особенности информационного шпионажа
23. Информационная потребность. Обобщенная модель классификации информационных потребностей
24. Модель организации системы маркетинговых исследований
25. Оптимизация системы маркетинговых исследований сферы информационного бизнеса с позиций совершенствования коммерческой деятельности фирмы

26. Структура и содержание информационного ресурса, обеспечивающего эффективность функционирования фирмы
27. Модель организации маркетинговой деятельности фирмы на рынке информационных услуг и продуктов
28. Технология маркетинговых исследований рынка информационных услуг и продуктов
29. Выбор конкурентной стратегии фирмы на рынке информационных услуг и продуктов
30. Функциональное моделирование процессов оптимизации системы маркетинговых исследований

ИД-№ 2 (ОПК-№4) Умеет проводить анализ потребительских предпочтений на региональном рынке информационных услуг и продуктов

Результаты обучения	Контрольные мероприятия
Умеет применять методики удовлетворения информационных потребностей клиентов средствами новых информационных технологий	СР01

СР01

Задание

Провести анализ особенностей функционирования фирмы в сфере информационного бизнеса

Данное задание может рассматриваться как исследовательская задача комплексного анализа деятельности фирмы, позиционирующей на рынке информационных услуг и продуктов.

Описание должно включать:

- обобщенную модель деятельности фирмы;
- описание спектра предоставляемых информационных услуг и продуктов;
- описание конкурентной позиции на рынке информационных услуг и продуктов;
- целевая аудитория;
- маркетинговые коммуникации;
- описание технологии взаимодействия с клиентами, условия и специфика договорных отношений;
- анализ существующих механизмов взаимодействия с поставщиками, посредниками;
- рекомендации по совершенствованию коммерческой деятельности.

ИД-№ 1 (ОПК-№5) Знает современные информационные технологии и программные средства, в том числе использовать интеллектуальные информационно-аналитические системы

Результаты обучения	Контрольные мероприятия
Знает современные информационные технологии и программные средства, в том числе использовать интеллектуальные информа-	СР02

Результаты обучения	Контрольные мероприятия
ционно-аналитические системы	

СР02

Задание

1. Проанализируйте региональный рынок информационных услуг и продуктов с позиций:

- ассортимента предоставляемых услуг;
- основных фирм-производителей услуг;
- потенциальных потребителей конкретных услуг;
- сложившейся системы цен на рынке;
- технологий предоставления услуг.

2. Обоснуйте и опишите технологию позиционирования фирмы сферы информационного бизнеса на рынке информационных услуг и продуктов.

3. Проанализируйте информационную потребность на региональном рынке информационных услуг и продуктов, а также особенности ее удовлетворения.

4. Изучите информационную потребность ведущих специалистов вашей фирмы и определите:

- структуру и содержание информационных потребностей;
- технологию удовлетворения потребности;
- сделайте, если это необходимо, информационный запрос в соответствующую инфраструктуру.

5.Опишите основные этапы реализации информационной модели системы маркетинговых исследований вашей фирмы.

6.Опишите и обоснуйте конкурентную позицию вашей фирмы на рынке информационных услуг и продуктов.

7.Опишите типичный информационный продукт, необходимый для успешной коммерческой деятельности вашей фирмы. Проведите анализ качества данного информационного продукта с позиций информационно-ценностного, информационно-операционного и информационно-временного аспектов.

8.Опишите информационную услугу, необходимую для вашей профессиональной деятельности. Проанализируйте средства и технологию ее предоставления с позиций оптимальности и корректности.

9.Опишите деятельность вашей фирмы как информационную модель бизнес-системы и составляющих ее бизнес-процессов. Проанализируйте и оцените эффективность функционирования бизнес-системы.

10.Проанализируйте использование технологии информационных фильтров в организации информационного обеспечения коммерческой деятельности вашей фирмы с позиций семантической и прагматической оценки информации.

ИД-№ 2 (ОПК-№5) Умеет применять современные информационные технологии и программные средства при решении профессионально-ориентированных задач

Результаты обучения	Контрольные мероприятия
Умеет определять методическую, техническую и аппаратную базу, необходимую на каждом из этапов жизненного цикла информационной услуги или продукта	СР03, СР04

СР03

Задание

Описание жизненного цикла информационной услуги, предоставляемой фирмой сферы информационного бизнеса на региональном рынке ИУП (на примере конкретной фирмы сферы информационного бизнеса)

Пример выполнения

Этап проектирования информационной услуги.

Стремительный рост развития интернет-торговли и электронной коммерции стимулирует развитие рынка сопутствующих услуг, а именно предоставление средств для организации онлайн-торговли, автоматизации её процессов и управления.

Основная составляющая любого интернет-магазина – это, прежде всего, товар, который доступен покупателю. При этом поддерживать актуальность цены на товар и его статус наличия не простая задача даже для опытных сотрудников магазина, ведь количество товаров порой доходит до десятков тысяч единиц, а цена меняется ежедневно (за счёт курса валюты, изменения цен у поставщиков и т.п.). Каждый раз менять цену, при этом учитывать минимальную, поставщика, наличие и пр. - это удел для "усидчивых", но, спрашивается, зачем это делать, когда есть программное решение, которое позволяет выполнить это с полной автоматизацией.

Любой владелец интернет-магазина, который продает товар не только со своего склада, но и как посредник между крупным оптом и розницей, сталкивается с проблемой обновления цены на свои товары. Сведения прайсов от десяти поставщиков, каждый из которых имеет по 1000 наименований продукции, может отнимать несколько часов в день. Не имея специального программного обеспечения ежедневно поддерживать актуальность прайсов практически невозможно. Такое программное обеспечение является удобным и эффективным инструментом, который позволяет обрабатывать, анализировать и сравнивать прайс-листы поставщиков в автоматическом режиме, с целью выявления изменения цен товара, выявления нового товара, расширения товарных предложений для потенциальных покупателей.

Около 90% интернет-магазинов сталкиваются с проблемой обновления цены и наличия в собственных прайсах, особенно в странах с нестабильной экономической ситуацией, когда цены у поставщиков могут меняться чуть ли не ежедневно и чтобы успешно конкурировать на рынке приходится ежедневно обновлять собственный прайс. Прайсы поставщики обычно предоставляются в разных форматах, каждый поставщик может иметь 1000 и более наименований товаров на складе и процедура сведения всех прайсов, к примеру, от 10 поставщиков занимает очень много времени.

Часто просто физически невозможно поддерживать прайсы ежедневно в актуальном состоянии, отсюда вы получаете недействительную цену и неактуальное наличие товара. Кроме того, иметь в прайсе все, что есть у поставщиков, просто нереально и приходится ограничиваться одной-двумя тысячами позиций.

Конфигурация программы для анализа и сравнения прайсов способна решить все эти вопросы и ежедневное обновление цен, например, для 15000 позиций от 10-ти поставщиков может занимать всего 10-20 минут в день. Кроме того, программа дает возможность загрузить прайсы конкурентов и установить вашу цену с учетом цены конкурентов. Сформированный прайс можно выгрузить из программы в файл Excel.

Программы, предназначенные для обработки и анализа прайс-листов - это одно из альтернативных решений, упрощающих работу менеджеров. Даже самый опытный чело-

век, способный на принятие мгновенных и оптимальных решений, не в состоянии справиться с элементарной проблемой – увеличением объема работы.

Для анализа был выбран программный продукт для автоматизации обработки прайс – листов E-Trade PriceList Importer.

Главными задачами данной программы являются решения и услуги, предназначенные для обеспечения автоматизации и информационной поддержки в области обработки прайс-листов поставщиков, созданию ассортимента торгового предприятия, контроля наличия товара, формированию описаний товаров. Программы позволяет обрабатывать прайс-листы со сложной структурой, с множественным количеством листов в книге MS Excel.

Этап разработки информационной услуги

Разработка компьютерной программы включает в себя следующие этапы:

1 Предпроизводственный процесс - формирование технического задания, анализ требований, сбор исходных материалов.
2 Основной производственный процесс - создание основного кода программы, разработка архитектуры и пользовательского интерфейса.
3 Тестирование и отладка - поиск и устранение ошибок.
4 Внедрение - процесс настройки программного обеспечения под определенные условия использования, а также обучения пользователей работе с программным продуктом.
5 Сопровождение - процесс улучшения, оптимизации и устранения дефектов ПО после передачи в эксплуатацию, техническая поддержка.

Пользователи системы имеют возможность видеть в режиме реального времени товары и цены из прайс-листов поставщиков, в результате моментально обновлять цены на товары и создавать новые товарные позиции на сайте (интернет-магазине). Их использование позволяет выйти на рынок с минимальным количеством персонала и, в результате, быть на уровне крупных конкурентных компаний. Ежедневное обновление многотысячных прайс-листов с товарами позволяет эффективно управлять этой информацией для создания новых инструментов бизнеса или поднятия уровня существующих интернет-магазинов. Все операции разбиты на последовательные элементарные шаги.

Функциональные возможности программы:

– загрузка прайсов поставщиков и конкурентов;
– формирование собственного прайса;
– анализ и сопоставление товаров;
– формирование цены;
– выгрузка прайсов произвольном или заданном формате;
– процесс полностью автоматизирован;
– установка множественных фильтров (для поиска новых, ненайденных товаров, товаров с пониженной или повышенной ценой);
– установка фиксированной рекомендованной цены товара;
– установка специального приложения для ускорения обновлений в системе при взаимодействии программы с данными интернет-магазина.

Единых стандартов прайс-листы не имеют, поэтому поставщики могут присылать свои данные в различных форматах. Программа обработки помогают систематизировать сведения, каждый формат не нужно приводить к единому загрузочному виду.

Продукт предлагает установку множественных фильтров (для поиска новых, ненайденных товаров, товаров с пониженной или повышенной ценой), установку фиксированной рекомендованной цены товара. Также можно установить специальное приложение для ускорения обновлений в системе при взаимодействии программы с данными интернет-магазина. Если у кого-либо товара изменить цену вручную, он попадает в катего-

рию товаров с фиксированной ценой, после чего к нему не применяется алгоритм формирования цены.

Постоянно выходят новые версии платформ программы и добавляются новые пользовательские интерфейсы. Для удобства работы в программе имеются отдельные окна справочника цветов товаров, настройки типов наличия (при необходимости – на заказ), отдельная карточка товаров.

Работа в программе по интерфейсу напоминает MS WORD или MS EXCEL и имеет следующую структуру: вкладка “Файл” для работы с документами; вкладка “Главная” – информация о поставщиках, добавление, изменение и удаление прайсов, импорт документов, фильтры, сопоставление товаров, пакетная обработка данных и отчёты импорта; вкладка “Справочники” – производители, товары, цены товаров, поставщики, конкуренты, клиенты, номер и состояние сделки, сотрудники, курсы валют, сумма с НДС, дата закрытия сделки; вкладка “Настройки и операции” – настройки параметров поиска, гарантии, сопутствующие товары, корректировка описаний и списков, параметры настраиваются пользователем.

Поддержка систем у продукта: Windows 7, Windows Vista, Windows XP, Windows 2000. Форматы импорта данных: XLS, XML,YML, CSV, CSV Tab разделитель, TXT, SQL. Поддерживаются также MS EXCEL, 1C, скрипты интернет-магазинов.

Этап позиционирования информационной услуги

Цены продукта рассчитываются в зависимости от количества загружаемых товаров в программу из интернет-магазина, программы 1С Предприятие, из файла обмена данными и другими видами обмена информацией; от количества выгружаемых товаров из программы в интернет-магазин или другой шаблон экспорта; от возможности создания в программе неограниченного количества баз данных, например, для работы с несколькими интеренет-магазинами; от возможности одновременной работы более одного пользователя в одной БД; от количества пользователей, которые имеют возможность одновременно работать с базой данных и от других параметров.

Версии продукта подразделяются на виды, исходя из направлений деятельности и выполняемых функций: Demo – бесплатное скачивание, Lite – 4500 руб., Standart – 9000 руб., Professional – 15000 руб., Network – 19500 руб., Business – 60000 руб..

При переходе с младшей редакции на более старшую, например, с редакции Lite на редакцию Professional, необходимо доплатить разницу между стоимостью этих редакций.

Функции и возможности в зависимости от версии представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Стоимость программного обеспечения

Функции и возможности	Demo	Lite	Standart	Professional	Network	Business
1 Количество загружаемых товаров	Не ограничено	1000	3000	Не огр.	Не огр.	Не огр.
2 Количество выгружаемых товаров	0	1000	3000	Не огр.	Не огр.	Не огр.
3 Количество загружаемых строк из 1 прайс-листа	300	Не огр.	Не огр.	Не огр.	Не огр.	Не огр.
4 Экспорт данных на сайт, в файлы XLS,CSV,XML	-	+	+	+	+	+
5 Возможность многопользовательской работы с базами данных	-	-	-	-	+	+
6 Возможность создания	+	+	+	+	+	+

нескольких БД						
7 Количество пользователей по умолчанию	1	1	1	1	2	2
8 Возможность оказания услуг третьим лицам	-	-	-	-	-	+
9 Возможность аренды программы	-	-	-	-	+	-

При покупке лицензионной копии программного продукта потребитель приобретает в действительности право (разрешение) на его использование. Оплата программных продуктов производится с помощью WebMoney, Яндекс Деньги, MasterCard, Robokassa, Вэстэрн Юнион, Мигом, Приват Мани, Золотая Корона, Контакт, Юнистрим.

Для того, чтобы совершить оплату программных продуктов, необходимо выбрать вкладку Главная и перейти к пункту Стоимость ПО. Далее выбрать желаемый программный продукт и нажать кнопку Купить. Выбранный товар будет отправлен в виртуальную корзину. После того как все продукты добавлены в корзину, необходимо нажать кнопку Оформить заказ. Далее будут доступны возможные виды оплат, воспользовавшись одной из них, можно приобрести выбранные товары. Нажимаем кнопку Отправить на почту реквизиты для оплаты. Вводим свои данные о Фамилии, имени и отчеству, так же указываем адрес электронной почты для отправки на него реквизитов, по которым необходимо будет совершить денежный перевод. В полученном письме по электронной почте Вы найдете реквизиты для оплаты выбранных программных продуктов, а так же принимаемые типы денежных переводов. Далее Вам необходимо совершить оплату по указанным в письме данным, после чего нажать кнопку Подтвердить оплату. В открытом окне выбрать тип оплаты денежного перевода, который Вы использовали. Ввести данные отправителя, страну, точную сумму и контрольный номер перевода. В поле серийный номер программы Вам необходимо скопировать номер из программы. Для этого необходимо открыть программу, в главном окне программы выбрать пункт Справка О программе, скопировать серийный номер и вставить в поле Серийный номер программы в окне подтверждения оплаты. После того, как все данные заполнены, необходимо нажать кнопку Подтвердить оплату тем самым гарантируя, что оплата произведена и все данные заполнены верно. После того как мы получим отправленные денежные средства за программные продукты, будет произведена активация Ваших программных продуктов. Активация происходит удаленно на нашей стороне на протяжении 48 часов.

Для установки продукта и дальнейшей работы с ним необходимы права "Администратора" компьютера. При установке необходимо вводить данные (ФИО, город, ссылка на организацию или сайт и другое) для регистрации программы. Для каждого рабочего места (персонального компьютера) выписывается электронный ключ. Если программа переносится на другой компьютер или на текущем компьютере изменяются аппаратные модули ПК, тогда необходимо заново регистрировать программу для перерегистрации. Негативные факторы предупреждаются или устраняются путём высокой скорости работы, оперативного исправления ошибок, личного контроля и техподдержки.

Значительный акцент в работе продукта сделан на обеспечении квалифицированной технической поддержки партнеров и клиентов. С точки зрения разработчика, своевременно оказанная профессиональная помощь также важна для клиента, как и правильно подобранное и реализованное решение. Компания предлагает абонентское и единоразовое обслуживание сайтов и интернет-магазинов (наполнение интернет-магазина товарами, обработка, сравнение и анализ цен конкурентов, наполнение товаров описаниями и характеристиками, обновление сайта специалистами). В стоимость программы входит техническая поддержка и обновления программы в течение 1-го года с момента покупки про-

граммы. По истечении этого времени можно продолжать пользоваться программами, но новые версии не предоставляются.

Специфической особенностью рыночного ценообразования на информацию, как товар является то, что формирование цен осуществляется не только в среде производства, но и в среде реализации продукции, то есть цена может изменяться под воздействием спроса и предложения.

Рассмотрим применение метода ценообразования на такой информационный продукт как компьютерная программа для анализа и обработки прайс-листов E-Trade PriceList Importer Standart, цена которой составляет 9000 рублей.

Разработкой компьютерной программы занимается разработчик, который может быть представлен как одним человеком, так и фирмой.

В связи с тем, что производитель имеет больше информации о своих затратах, чем о потребительском спросе то, по моему мнению, целесообразно использовать метод ценообразования, основанный на издержках производства (1):

$$Ц = С + П + Н + Р, \qquad (1)$$ где

С – себестоимость продукции (издержки производства).

П – желаемая сумма краткосрочной прибыли предприятия.

Н – налоги, сборы, платежи, отчисления.

Р – величина возможного риска от несанкционированного использования продукта.

Затратный метод опирается на реально доступные данные и не требует исследований рынка или опроса покупателей, а значит, решения о ценах можно принимать быстро. Привязывая цену к издержкам, продавец упрощает для себя проблему ценообразования. Ему не приходится слишком часто корректировать цены в зависимости от колебаний спроса.

Себестоимость разработки информационной системы - это, как правило, совокупность затрат на разработку программного продукта. Определения затрат на производство информационного продукта опирается на те же принципы, которые используются при оценке издержек производства обычных товаров и услуг. Затраты на разработку программы подразделяются на следующие статьи расходов:

1 Материальные затраты.
2 Основная заработная плата.
3 Отчисления в Пенсионный фонд, фонды медицинского и социального страхования.
4 Накладные расходы.

Расчет ЗП программиста производится в соответствии с трудоемкостью разработки программного продукта.

Данные для расчета: оклад – 12000 руб.; плановый фонд рабочего времени за месяц – 176 часов (22 дня).

Часовая тарифная ставка ($С_ч$) определяется:

$$С_ч = \frac{Оклад}{Ф_{рв}}, \qquad (2)$$

где $Ф_{рв}$ – плановый фонд рабочего времени за месяц, из расчета 22 рабочих дня по 8 часов.

$$С_ч = \frac{12000}{176} = 68 \text{ рублей в час}$$

Основная заработная плата программиста за разработку программы составит:

$$ЗП_{осн} = С_ч \cdot Т_{ож} \quad (3)$$

$ЗП_{осн} = 68 \cdot 5 \cdot 8 = 2720$ руб.;

Дополнительная заработная плата:

$$ЗП_{доп} = \frac{ЗП_{осн} \cdot 15}{100} \quad (4)$$

$$ЗП_{доп} = \frac{2720 \cdot 15}{100} = 408 \text{ руб}$$

Итого затраты на оплату труда:

$$ЗП_{общ} = ЗП_{осн} + ЗП_{доп} \quad (5)$$

$$ЗП_{общ} = 2720 + 408 = 3128 \text{ руб.}$$

При ставке 34% от общей суммы заработной платы, отчисления в Пенсионный фонд, фонды медицинского и социального страхования высчитываются по формуле:

$$Отч = \frac{ЗП_{общ} \cdot 34}{100}, \quad (6)$$

$$Отч = \frac{3128 \cdot 34}{100} = 1063{,}5 \text{ руб}$$

В статью включены затраты, связанные с обслуживанием и организацией производства. В данном случае – это расходы на электроэнергию, потребляемую компьютером за время разработки программы и амортизационные отчисления.

Таблица 2 – Затраты на электроэнергию

Вид оборудования	Мощность, кВт	Стоимость, 1 кВт/час	Время работы оборудования, $Т_{ож}$ час	Сумма затрат, руб.
ПК	0,4	2,45	312,4	306,15
Итого	-	-	-	306,15

В таблице 2 выполнены расчеты по затрате ресурсов на электроэнергию по формуле:

$$Сумма = М \cdot С \cdot Т, \quad (7)$$

где М - Мощность, кВт

С - Стоимость , 1 кВт/час

Т - Время работы оборудования, $Т_{ож}$ час

В таблице 3 рассчитана сумма амортизационных отчислений за период разработки программного продукта в днях.

Таблица 3 – Амортизационные отчисления

Вид оборудования	Первоначальная стоимость, руб.	Количество рабочих месяцев	Норма амортизации %	Сумма амортизационных отчислений, руб.

ПК	30000	0,2	12,5	62,5
Итого	-	-	-	62,5

Сумма амортизационных отчислений за период разработки, определяются по следующим формулам:

$$А_г = \frac{С_п \cdot Н_а}{100} \quad (8)$$

$$А_{мес} = \frac{А_г * Т_{ме}}{12} \quad (9)$$

где $С_п$ – первоначальная стоимость оборудования, руб.;
$Н_а$ – годовая норма амортизации, %;
$Т_{мес}$ – трудоемкость разработки программы, месяцы;
12 – количество календарных месяцев в году;
Прочие накладные расходы – 20% от основной заработной платы:

$$\frac{2720 \cdot 20}{100} = 544 \text{ руб}$$

Сумма накладных расходов = затраты на электроэнергию + амортизационные отчисления + прочие накладные расходы.

Сумма накладных расходов = 306,15 + 62,5+ 544 = 912,65 руб.

Расчет калькуляции затрат на разработку программного продукта наглядно представлен в таблице 4

Таблица 4 - Калькуляция затрат на разработку программного продукта

Статья затрат	Единицы измерения	Сумма затрат, руб.
Материальные затраты	руб.	1000
Общая сумма з/п	руб.	3128
Отчисления на социальные нужды (ЕСН)	%	1063,5
Накладные расходы, в т.ч. амортизация	руб.	912,65
Итого:	-	6104,15

Определение цены программного продукта
Процент рентабельности (условно) – 20% ,
Прибыль рассчитывается по формуле:

$$П = \frac{С_{полн} \cdot \%Р}{100}, \quad (10)$$

где $С_{полн}$ – себестоимость
Р - процент рентабельности

$$П = \frac{6104,15 \cdot 20}{100} = 1220,8 \text{ руб}$$

Цена программного продукта (без НДС) равна сумме полной себестоимости и прибыли:

$$Ц = С_{полн} + П \quad (11)$$

Ц =6104,15+ 1220,8 = 7325 руб

$$НДС = \frac{Ц \cdot 18}{100} \quad (12)$$

$$НДС = \frac{7325 \cdot 18}{100} = 1318,5 \text{ руб}$$

Цена программного продукта с НДС = 7325+ 1318,5 = 8643,5 руб

Величина возможного риска от несанкционированного использования продукта составляет примерно 5 процентов от цены программного продукта и равна:

8643,5 * 0,05 = 432,2 руб

Окончательная цена продукта составляет 8439,48 + 432,2 = 9075,7 руб

На данный момент около 550 интернет-магазинов используют исследуемую программу. В данном процессе заложены сильнейшие алгоритмы, но одновременно с ними настройка данного функционала очень проста и универсальна. Согласно созданным формулам расчёта, программа будет анализировать цены от поставщиков, конкурентов, розничной цены и формировать наиболее конкурентоспособную цену. Среди клиентов данной компании присутствуют интернет-магазины дизайн-студии, строительных компаний и другие предприятия. Среди потребителей решений данной компании значительное количество занимает сектор торговли электронными товарами (компьютерная техника, периферийное оборудование, бытовая техника). Компания постоянно расширяет долю на рынке и открыта для сотрудничества с компаниями-интеграторами, желающими дополнить спектр предоставляемых решений продуктами компании.

Программный продукт можно приобрести на сайте разработчика http://elbuz.com/, где собрана полная информация для покупателей, партнёров и инвесторов о развитии, акциях.

Этап репозиционирования информационной услуги

Проанализировав функциональные возможности, эргономичность, цены, отзывы пользователей и другие показатели, можно сделать вывод, что программный продукт E-Trade PriceList Importer имеет большое количество положительных отзывов, потребителей привлекает широкий ассортиментный выбор при покупке, разнообразные возможности при работе. Единственным минусом программы может стать полностью автоматизированный режим (например, невозможно предложить собственный алгоритм расчёта цены).

Можно порекомендовать фирме-разработчику ввести функцию создания заявки поставщикам при выгрузке данных (с ценами и наименованием товара из прайс-листа выбранного поставщика).

При переходе с младшей редакции продуктов на более старшую, например, с редакции Lite на редакцию Professional, необходимо доплатить разницу между стоимостью этих редакций. Так как цены на продукцию достаточно высоки, можно предложить предоставлять пользователям скидку с разницы стоимости редакций.

Также в качестве рекомендации можно предложить добавить в конфигурацию автоматически показывать в прайсах товары, которые подешевели, подорожали или появились как новинки. При обработке прайс-листов можно загружать не только цены поставки, но и рекомендованные поставщиком отпускные цены, а также задать процент скидки на цену поставки, чтобы работать сразу со "своей" ценой.

Ещё для удобства использования программы можно порекомендовать внедрить функцию для отслеживания динамики изменения цен и вывода результатов в графическим виде (таблица и график), а также увеличить время работы технической поддержки.

Удобной также является функция формирования не только цены и наличия, но и сортировки (например, отдельной страницы в программе с товарами, которые есть у поставщиков, но нет на сайте).

На основании данных форума, посвящённого исследуемому продукту, можно предложить добавить повторяющиеся вопросы от клиентов о приобретении, установке и использовании в список часто задаваемых на сайте.

СР04

Задание

Использование средств новых информационных технологий как инструмента продвижения и формирования имиджа фирмы сферы информационного бизнеса (на примере конкретной фирмы- производителя информационных услуг и продуктов)

Пример выполения

Представление компании через интернет осуществляется, в первую очередь, посредством ее веб-сайта. Сайт компании – это один из важных PR-инструментов. Именно сайт компании создает о ней первое впечатление (если посетитель сайта не был ранее знаком с организацией), либо способствует (или не способствует) поддержанию ее благоприятного имиджа.

Таким образом, сайт позволяет организации гибко и свободно получать новости и извлекать информацию без посредников. Создание сайта в Интернете – это неотъемлемая часть любого современного бизнес-направления. Умело сделанный сайт поможет сформировать и укрепить бренд компании, проводить многочисленные имиджевые и PR-акции. Благодаря сайту, можно быстро решить задачу формирования лояльной аудитории интернет-проектов, влиять на нее.

Сайт компании ElbuzGroup расположен по адресу http://elbuz.com/. Сайт является информационным, а также интернет-магазином. Изображение главной страницы сайта представлено на рисунке 1.

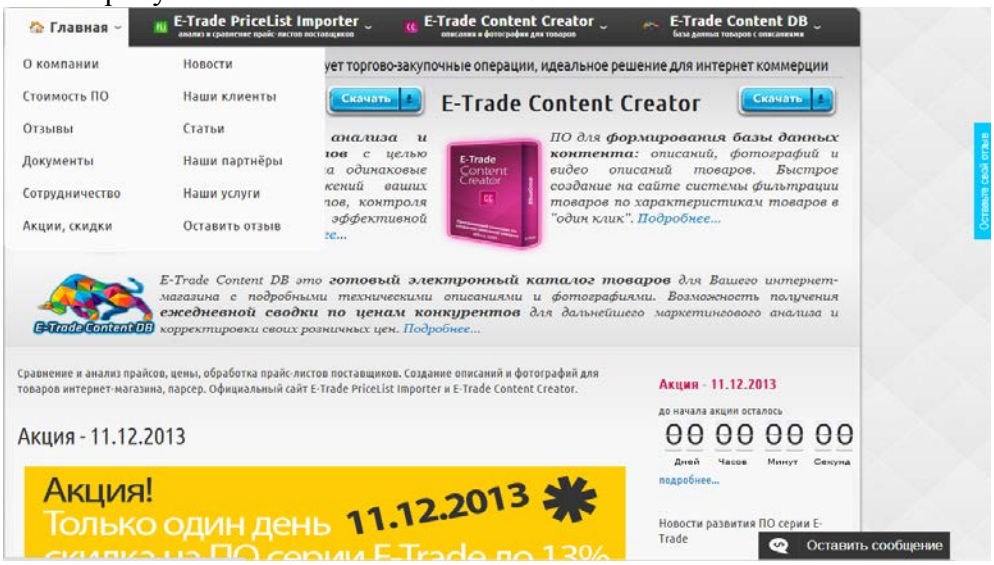


Рисунок 1 - Главная страница сайта

Помимо указанного на главной странице находится информация об акциях, преимуществах выбора продуктов, ссылка на клиентов и партнёров, новости, часто посещаемые продукты, рейтинг посещения сайта. Вверху страницы имеется информация о количестве установленных программ, контактная информация и кнопка «Диалог с консультантом». В левой части страницы располагается строка поиска и кнопка «Оставить отзыв».

Выплывающий список данного раздела содержит вкладки:

- о компании – краткая информация о предприятии, миссии, направлениях деятельности, технической поддержке и сотрудничестве;
- стоимость ПО – цены на программные продукты в зависимости от направлений деятельности и выполняемых функций в виде таблицы, на этой странице можно оформить заказ;
- отзывы – отзывы клиентов, которые приобрели ПО серии E-Trade для обработки, анализа, сравнения прайс-листов интерент-магазинов и сайтов;
- документы – официальные документы авторского права, регистрации предпринимательской деятельности, налоговой инспекции;
- сотрудничество – условия и цели партнёрской программы, рекламные материалы для размещения, пресс-релизы;
- акции, скидки – информация о прошедших, текущих и предстоящих акциях и скидках на продукты серии E-Trade;
- новости – новости модификаций и улучшений программ в хронологическом порядке;
- наши клиенты – клиенты на карте, список клиентов;
- статьи – справочные материалы, рекомендации ;
- наши партнёры – информация о партнёрах и условиях сотрудничества;
- наши услуги – перечень предлагаемых услуг и их стоимость;
- оставить отзыв – публикация отзыва, пожелания, предложений.

Также на главной странице находятся разделы самых популярных из предлагаемых программ. Одной из них является «PriceList Importer» (рисунок 2):

Рисунок 2 – Выплывающий список раздела «E-Trade PriceList Importer»

Третий раздел на главной странице «E-Trade Content Creator» представлен на рисунке 3.

Рисунок 3 - Выплывающий список раздела «E-Trade Content Creator»

Второй и третий разделы содержат следующие вкладки:

– о программе – описание программы анализатора прайс-листов;
– схема работы – подробное описание в виде блок-схемы со ссылкой на видеоурок;
– скриншоты – виды рабочих окон программы - отдельные окна справочника цветов товаров, настройки типов наличия (при необходимости – на заказ), отдельная карточка товаров;
– документация;
– часто задаваемые вопросы;
– модули интеграции – описание работы модулей экспорта и импорта данных (CSV, CommerceML, HTTP Tunnel);
– стоимость и оплата – таблица цен в зависимости от версии продукта;
– возможности – функциональные возможности и минимальные системные требования к ПК для работы;
– планировщик задач – настройка заданий планировщика;
– история изменений – история доработок и исправления ошибок в программе;
– Настройка прайсов – демонстрация работы программы на конкретном примере;
– скачать программу;
– рекомендации по работе – правила для установки программы и дальнейшей работы.

Четвёртый раздел «E-Trade Content DB» содержит единственную вкладку, в которой находится описание программы по работе с характеристиками и фотографиями.

Внизу страницы находится карта сайта для быстрого перехода в интересующие разделы (рисунок 4).

Рисунок 4 – Карта сайта

Первый раздел «Стоимость и покупка» отражает основную информацию о компании и приобретении её продуктов.

Второй раздел «Продукты и услуги» содержит информацию и описание процесса покупки следующих программ:

1 Программы-анализаторы прайс-листов E-Trade PriceList Importer.
2 E-Trade Content Creator – программа для получения информации с других сайтов, позволяющая создавать контент Интернет-магазина.
3 База данных товаров E-Trade Content DB для интернет-магазина с подробными текстовыми описаниями и фотографиями.
4 Модуль интеграции E-Trade HTTP Tunnel – это приложение, разработанное с целью простого взаимодействия продуктов серии E-Trade с базой данных интернет-магазина (сайта).
5 Планировщик задач E-Trade Scheduler.
6 Qprice – услуги анализа цен поставщиков, конкурентов, обработка прайсов, сводный прайс.

При покупке лицензионной копии программного продукта потребитель приобретает в действительности право (разрешение) на его использование. Оплата программных продуктов производится с помощью WebMoney, Яндекс Деньги, MasterCard, Robokassa, Вэстэрн Юнион, Мигом, Приват Мани, Золотая Корона, Контакт, Юнистрим.

Для того, чтобы совершить оплату программных продуктов, необходимо выбрать вкладку «Главная» и перейти к пункту «Стоимость ПО». Далее выбрать желаемый программный продукт и нажать кнопку «Купить». Выбранный товар будет отправлен в виртуальную корзину. После того как все продукты добавлены в корзину, необходимо нажать кнопку «Оформить заказ». Далее будут доступны возможные виды оплат, воспользовавшись одной из них, можно приобрести выбранные товары. Нажимаем кнопку «Отправить на почту реквизиты для оплаты». Вводим свои данные о фамилии, имени и отчеству, так же указываем адрес электронной почты для отправки на него реквизитов, по которым необходимо будет совершить денежный перевод. В полученном письме по электронной почте присутствуют реквизиты для оплаты выбранных программных продуктов, а также принимаемые типы денежных переводов. Далее необходимо совершить оплату по указанным в письме данным, после чего нажать кнопку «Подтвердить оплату». В открытом окне выбрать тип оплаты денежного перевода, который был использован. Вводятся данные отправителя, страна, точная сумма и контрольный номер перевода. В поле серийный номер программы необходимо скопировать номер из программы. Для этого необходимо открыть программу, в главном окне программы выбрать пункт «Справка о программе», скопировать серийный номер и вставить в поле «Серийный номер программы» в окне подтвер-

ждения оплаты. После того, как все данные заполнены, необходимо нажать кнопку «Подтвердить оплату», тем самым гарантируя, что оплата произведена и все данные заполнены верно. После того как будут получены отправленные денежные средства за программные продукты, будет произведена активация Ваших программных продуктов. Активация происходит удаленно на нашей стороне на протяжении 48 часов.

Форма ввода регистрационных данных клиента появляется после выбора доставки и оплаты. Если Вы впервые в магазине форма будет пустой и вам следует добавить данные о себе. Обязательными являются поля «Фамилия», «Имя», «E–mail», «Пароль» и «Повтор пароля». Если Вы не в первый раз в магазине, система узнает вас.

Для установки продукта и дальнейшей работы с ним необходимы права «Администратора» компьютера. При установке необходимо вводить данные (ФИО, город, ссылка на организацию или сайт и другое) для регистрации программы. Для каждого рабочего места (персонального компьютера) выписывается электронный ключ. Если программа переносится на другой компьютер или на текущем компьютере изменяются аппаратные модули ПК, тогда необходимо заново регистрировать программу для перерегистрации. Негативные факторы предупреждаются или устраняются путём высокой скорости работы, оперативного исправления ошибок, личного контроля и техподдержки.

Значительный акцент в работе продукта сделан на обеспечении квалифицированной технической поддержки партнеров и клиентов. С точки зрения разработчика, своевременно оказанная профессиональная помощь также важна для клиента, как и правильно подобранное и реализованное решение. Компания предлагает абонентское и единоразовое обслуживание сайтов и интернет-магазинов (наполнение интернет-магазина товарами, обработка, сравнение и анализ цен конкурентов, наполнение товаров описаниями и характеристиками, обновление сайта специалистами). В стоимость программы входит техническая поддержка и обновления программы в течение 1-го года с момента покупки программы. По истечении этого времени можно продолжать пользоваться программами, но новые версии не предоставляются.

Третий и четвёртый разделы предлагают информацию о часто приобретаемых продуктах E-Trade PriceList Importer и E-Trade Content Creator.

Пятый раздел «Служба поддержки» содержит вкладки:

- правила технической поддержки – время обращения, типы файлов передачи данных и другое;
- ICQ, онлайн чат, форум;
- статьи - справочные материалы;
- ЧаВо (FAQ) – подробные ответы на приоритетные вопросы пользователей программ;
- переустановка программ – ссылка на руководство пользователя.

Внизу страницы расположена информация о способах оплаты продуктов, о предприятии Astra, которое продвигает данный ресурс. Также имеются данные о посредниках (статистика – LiveInternet, производитель программ – производители программ).

Анализируя ресурс компании, можно сделать вывод, что сайт – это эффективный и недорогой инструмент маркетинга, грамотное использование которого способствует привлечению новых клиентов из огромной Интернет- аудитории.

Текст на сайте разделён на небольшие, удобные для чтения абзацы и структурируется при помощи заголовков, подзаголовков и акцентов, которые облегчают быстрый просмотр. В статьях есть ссылки на более подробное изложение материала.

На исследуемом ресурсе используется несколько шрифтов и цветов (чёрный, синий, серый, белый). Шрифты и цвета удачно сочетаются. Присутствует согласованность шрифтов в заголовках, текстах и кнопках.

Все иконки данного сайта соответствуют смыслу и содержанию. Кнопки и ссылки в виде текста, которые не кликабельны, различаются. Все ссылки действительны и активны.

Когда на сайте становится слишком много источников привлечения внимания (анонсы, спецпредложения, реклама), человек перестаёт их воспринимать. На главной странице располагается информация о действующей акции, что не затрудняет восприятие информации из-за перегруженности. На каждой странице располагается призыв к действию и переходам на другие страницы и ссылки. С точки зрения функциональности, легко завершать все цели поиска.

Одним из барьеров во время покупки в интернет-магазине является неуверенность покупателя в том, что он правильно сделает заказ и получит именно то, заказывает. Нужно, чтобы на сайте было максимально доходчиво объяснено, как делать заказ и каким образом покупатель получит приобретённый им товар. Основные моменты, на которые стоит обратить внимание: виды оплаты, способы и сроки доставки, гарантии. На исследуемом сайте имеется ссылка «Как оплатить программные продукты серии E-Trade» на внешний сайт с видео и подробным описанием действий при оплате продуктов.

Когда у посетителя сайта возникнет желание связаться с компанией, очень важно чтобы контакты были легко им находимы. Контактная информация содержит номер ICQ, доступный e-mail, адрес форума и кнопку «Диалог с консультантом». Механизм обратной связи понятен и прост в использовании.

Несмотря на вышеизложенное, можно предложить несколько рекомендаций для улучшения работы ресурса.

На основании данных форума можно предложить в качестве рекомендации добавить повторяющиеся вопросы от клиентов в список часто задаваемых на сайте.

Форма ввода регистрационных данных клиента появляется после выбора доставки и оплаты покупки программы. Для удобства пользователей при входе на сайт на главной странице можно разместить форму ввода регистрационных данных.

По итогам оценки деятельности сайта компании, можно сказать, что он функционирует эффективно.

8.2. Критерии и шкалы оценивания

8.2.1. Шкалы оценивания

Для контрольных мероприятий устанавливается минимальное и максимальное количество баллов в соответствии с таблицей 8.1.

Контрольное мероприятие считается пройденным успешно при условии набора количества баллов не ниже минимального.

Результат обучения по дисциплине считается достигнутым при успешном прохождении обучающимся всех контрольных мероприятий, относящихся к данному результату обучения.

Таблица 8.1 – Шкалы оценивания контрольных мероприятий

Обозначение	Наименование	Форма контроля	Количество баллов	
			min	max
СР01	Задание для самостоятельной работы	доклад	0	5
СР02	Задание для самостоятельной работы	доклад	0	5
СР03	Задание для самостоятельной работы	доклад	0	5
СР04	Задание для самостоятельной работы	доклад	0	5
СР04	Задание для самостоятельной работы	доклад	0	5
Экз01	Экзамен	экзамен	0	40

8.2.2. Критерии оценивания

Каждое мероприятие текущего контроля успеваемости оценивается по шкале «зачтено», «не зачтено».

Оценка «зачтено» выставляется обучающемуся при выполнении всех указанных показателей (Таблица 8.1), допускаются несущественные неточности в изложении и оформлении материала

При невыполнении хотя бы одного из показателей выставляется оценка «не зачтено».

Таблица 8.2 – Критерии оценивания мероприятий текущего контроля успеваемости

Наименование, обозначение	Показатель
Самостоятельная работа	Задание для самостоятельной работы выполнено в полном объеме, по нему представлен отчет, содержащий необходимые расчеты, выводы, оформленный в соответствии с установленными требованиями, а так же на даны правильные ответы не менее чем на 50% заданных вопросов

При оценивании результатов обучения по дисциплине в ходе промежуточной аттестации используются следующие критерии и шкалы.

Экзамен (Экз01).

Задание состоит из 2 теоретических вопросов и 1 практического задания.

Время на подготовку: 60 минут.

При оценивании результатов обучения по дисциплине в ходе промежуточной аттестации используются следующие критерии и шкалы.

Оценка «отлично» выставляется обучающемуся, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, использует в ответе материал рекомендуемой литературы, правильно обосновывает принятое решение, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических заданий.

Оценка «хорошо» выставляется обучающемуся, если он твердо знает программный материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответах на вопросы, правильно применяет теоретические положения при решении практических заданий, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения.

Оценка «удовлетворительно» выставляется обучающемуся, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практических работ.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки в ответах на вопросы, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические задания.

Результат обучения по дисциплине считается достигнутым при получении обучающимся оценки «зачтено», «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» по каждому из контрольных мероприятий, относящихся к данному результату обучения.

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

«Тамбовский государственный технический университет»
(ФГБОУ ВО «ТГТУ»)

УТВЕРЖДАЮ

Директор Института экономики и качества жизни

_____ С.П. Спиридонов
«_26_» _____*января*_____ 20_21_ г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.О.07 Деловое общение и профессиональная этика
(шифр и наименование дисциплины в соответствии с утвержденным учебным планом подготовки)

Направление

38.04.06 Торговое дело
(шифр и наименование)

Программа магистратуры

Коммерческая деятельность
(наименование профиля образовательной программы)

Формы обучения: ***очная, заочная***

Кафедра: ***Теория и история государства и права***
(наименование кафедры)

Составитель:

к.и.н., доцент		О.Л. Протасова
степень, должность	подпись	инициалы, фамилия
старший преподаватель		Э.В.Бикбаева
степень, должность	подпись	инициалы, фамилия

Заведующий кафедрой _____ С.А. Фролов
подпись инициалы, фамилия

Тамбов 2021

1. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ И ЕЕ МЕСТО В СТРУКТУРЕ ОПОП

Цель освоения дисциплины – достижение планируемых результатов обучения (таблица 1.1), соотнесенных с индикаторами достижения компетенций и целью реализации ОПОП.

Дисциплина входит в состав обязательной части образовательной программы.

Таблица 1.1 – Результаты обучения по дисциплине

Код, наименование индикатора	Результаты обучения по дисциплине
УК-5 Способен анализировать и учитывать разнообразие культур в процессе межкультурного взаимодействия	
ИД-1 (УК-5) Знает закономерности и специфику развития различных культур, особенности межкультурного разнообразия общества в современных условиях	Знает закономерности и специфику развития различных культур
	Знает особенности межкультурного разнообразия общества в современных условиях
ИД-2 (УК-5) Умеет обеспечивать и поддерживать взаимопонимание между представителями различных культур и навыки общения в мире культурного многообразия	Умеет обеспечивать и поддерживать взаимопонимание между представителями различных культур
	Умеет применять навыки общения в мире культурного многообразия
ИД-3 (УК-5) Владеет методами предупреждения и разрешения возможных конфликтных ситуаций в межкультурной коммуникации	Владеет методами предупреждения возможных конфликтных ситуаций в межкультурной коммуникации
	Владеет методами разрешения возможных конфликтных ситуаций в межкультурной коммуникации

Результаты обучения по дисциплине достигаются в рамках осуществления всех видов контактной и самостоятельной работы обучающихся в соответствии с утвержденным учебным планом.

Индикаторы достижения компетенций считаются сформированными при достижении соответствующих им результатов обучения.

2. ОБЪЁМ ДИСЦИПЛИНЫ

Объем дисциплины составляет 3 зачетные единицы.

Ниже приведено распределение общего объема дисциплины (в академических часах) в соответствии с утвержденным учебным планом.

Виды работ	Форма обучения	
	Заочная	Заочная
	1 семестр	1 курс
Контактная работа	**49**	**9**
занятия лекционного типа	16	2
лабораторные занятия	-	-
практические занятия	32	6
курсовое проектирование	-	-
консультации	-	-
промежуточная аттестация	1	1
Самостоятельная работа	**59**	**99**
Всего	**108**	**108**

3. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Раздел 1. *Основы деловой этики*

Тема 1. ***Этика как наука. Сущность деловой этики, ее базовые документы***

Закономерности и специфика развития различных культур, особенности межкультурного разнообразия общества в современных условиях. Фундаментальные трактаты о нравственности Аристотеля и Цицерона. Определение понятий: «этика», «мораль», «нравственность». Роль этики как науки в России. Понятие деловой этики, ее проблемы. Базовые документы деловой этики и задачи, которые они выполняют.

Тема 2. ***Этические принципы и нормы в деловом общении***

Универсальные принципы деловой этики. Международные этические принципы бизнеса. Нормы деловой этики. Принципы этики деловых отношений. Взаимопонимание между представителями различных культур и навыки общения в мире культурного многообразия

Практические занятия

ПР01. Этика как наука. Сущность деловой этики, ее базовые документы. Закономерности и специфика развития различных культур, особенности межкультурного разнообразия общества в современных условиях.

ПР02. Этические принципы и нормы в деловом общении.

Самостоятельная работа:

СР01. Изучить историю развития этики как науки, ее основные категории.

СР02. Изучить понятия морали как характеристика общества, нравственности.

СР03. Изучить сущность и способы формирования нравственного поведения человека, а также основополагающие документы деловой этики.

Раздел 2. *Профессиональная этика*

Тема 1. ***Понятие, содержание и предмет профессиональной этики***

Понятие профессиональной этики, ее предмет и содержание. Цели и задачи профессиональной деятельности, контролирование процесса работы, мотивация и концентрация усилий членов коллектива. Качества личности специалиста, необходимые для выполнения профессионального долга. Правовые и этические нормы поведения, предписывающие определенный тип нравственных отношений между людьми, необходимый для выполнения своей профессиональной деятельности и оценки ее последствий. Разновидности профессиональной этики. Правила и технологии эффективного межкультурного взаимодействия.

Тема 2. ***Кодексы профессиональной этики***

Разновидности кодексов профессиональной этики. Свойства профессиональных кодексов. Основы психологии личности (собственный психотип и акцентуацию характера для определения приоритетов собственной деятельности, оценка и корректировка личностных качеств). Социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия членов коллектива. Толерантное восприятие этих различий. Нормы поведения членов различных профессий.

Практические занятия

ПР03. Понятие, содержание и предмет профессиональной этики. Социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия членов коллектива. Толерантное восприятие этих различий. Нормы поведения членов различных профессий.

ПР04. Кодексы профессиональной этики.

Самостоятельная работа:

СР04. Изучить сущность и назначение профессиональной этики, категории призвания и профессионального долга, основные нормы и принципы профессиональной этики.

СР05. Изучить краткосрочную и долгосрочную выгоду профессиональных отношений в современной России.

СР06. Изучить национально-культурные ценности в профессиональной этике, традиции, нравы, привычки представителей разных культур, их влияние на состояние профессиональной среды, противоречия общей этики, реальности и кодексов профессиональной этики, правила нравственного поведения в конкретных профессионально-деловых ситуациях.

Раздел 3. *Деловое общение*

Тема 1. ***Понятие «деловое общение»: определение, формы, виды, средства, стили***

Определение, формы, виды, средства и стили делового общения. Прямое и косвенное деловое общение. Формы и виды устной и письменной коммуникации при изучении и разработке профессиональной документации. Стандартные формы письменного речевого поведения в профессиональной сфере. Материальное, когнитивное и деятельностное деловое общение. Официально-деловой стиль общения. Научный стиль общения. Публицистический и разговорно-бытовой стили общения. Владение коммуникативными нормами в профессиональной деятельности.

Тема 2. ***Вербальное деловое общение. Невербальное деловое общение. Этикетные нормы делового общения***

Деловой разговор, совещания, заседания (анализ, проектирование и организация межличностных, групповых и организационных коммуникаций в команде для достижения поставленной цели). Переговоры: методы ведения и итоги (навыки деловой коммуникации, аргументированного изложения собственной точки зрения, ведения дискуссии и полемики). Публичное ораторское выступление. Отношения со средствами массовой информации: проведение пресс-конференций, презентаций, выставок. Язык мимики и жестов. Позы защиты, уверенности, раздумья, обмана, агрессии. Походка. Умение читать по лицам. Визитные карточки. Деловая переписка. Типы деловых писем. Резюме. Электронные средства связи. Компьютер. Интернет. Web-этикет. E-mail. Факс. Деловые подарки и сувениры. Чаевые. Порядок приветствий, представлений и знакомств. Телефонный этикет. Этикет мобильной связи. Этикет официальных мероприятий.

Практические занятия

ПР05. Понятие «деловое общение»: определение, формы, виды, средства, стили.

ПР06. Вербальное деловое общение. Невербальное деловое общение. Этикетные нормы делового общения.

Самостоятельная работа

СР07. Изучить международный протокол и деловую этику, понятие «деловое общение», его разновидности, функции, стили, основные формы бизнес-коммуникаций.

СР08. Изучить правила проведения деловых бесед, совещаний, заседаний, переговоров, подготовку и обслуживание совещаний, конференций, презентаций, выставок. виды и правила написания деловых писем, ораторское искусство, деловой этикет.

Раздел 4. *Управленческое общение*

Тема 1. *Законы управленческого общения*

Основы управления коллективом и создание благоприятного психологического климата с позиции достижения им общих целей и поставленных конкретных задач. Способы управления коллективом при решении им научно-исследовательских и научно-производственных работ. Методы повышения социальной мобильности. Директивные и демократические формы управленческого общения. Эффективное управленческое общение, закономерности общения и способы управления индивидом и группой. Первый и второй законы управленческого общения. Приемы формирования аттракции.

Тема 2. *Тактика действий в конфликтных и кризисных ситуациях*

Принципы общения между членами научного коллектива с целью поддержания хорошего социально-психологического климата, способствующего решению поставленных задач. Методы и навыки эффективного межкультурного взаимодействия. Виды конфликтов. Психологические особенности управления конфликтом в рабочей группе. Методы предупреждения конфликтных ситуаций и методы их разрешения. Роль руководителя в разрешении организационных конфликтов. Действия по преодолению спорных ситуаций. Виды кризисов. Владение навыками поведения и принятия решений в нестандартных ситуациях.

Практические занятия
ПР07. Законы управленческого общения.
ПР08. Тактика действий в конфликтных ситуациях.

Самостоятельная работа
СР09. Изучить управленческую этику, имидж руководителя как часть управленческого взаимодействия, современные тенденции управления организацией.

СР10. Причины возникновения конфликтных ситуаций, разновидности конфликтов в коллективах и рабочих группах, способы преодоления разнообразных конфликтов, роль руководителя организаций в ликвидации конфликтов и их последствий. Методы и навыки эффективного межкультурного взаимодействия при разрешении конфликтных ситуаций.

Раздел 5. *Имидж делового человека*

Тема 1. *Понятие «имидж», его психологическое содержание и виды*

Терминология. Прототипы имиджа, носители имиджа. Цели формирования имиджа. Стратегии формирования имиджа. Организационные тактики и тактики воздействия. Психологические тактики воздействия на сознание. Теория ожиданий и мотиваций. Принципы развития личности с целью порождения у него способностей к креативной деятельности.

Тема 2. *Принципы и технологии формирования профессионального имиджа человека. Принципы и технологии формирования индивидуального имиджа человека*

Зависимость содержания имиджа от профессии и должности. Умение работать в коллективе, сопоставляя свои интересы с интересами коллектива в целом. Понятие имиджмейкерства. Специфическая одаренность имиджмейкеров. Секреты

профессионализма. Риторическое оснащение имиджмейкера. Приоритетные задачи имиджмейкинга. Речевое воздействие на управление энергетического ресурса человека. Виды индивидуального имиджа: габитарный, овеществленный, вербальный, кинетический и средовый. Стили в одежде: классический, деловой, стиль Шанель. Обувь. Аксессуары: ювелирные украшения, очки, портфель/сумка, портмоне, зонт, мобильный телефон, ручка, зажигалка, часы. Ухоженность. Манера держаться. Одежда для приемов

Практические занятия

ПР09. Понятие «имидж», его психологическое содержание и виды

ПР10. Принципы и технологии формирования профессионального имиджа человека. Принципы и технологии формирования индивидуального имиджа человека

Самостоятельная работа

СР11. Изучить предмет, объект, задачи и методы исследования современной имиджелогии, тенденции и перспективы развития имиджелогии в России в ближайшие десятилетия.

СР12. Изучить имиджмейкинг и его применение.

4. ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, ИНФОРМАЦИОННЫХ РЕСУРСОВ И ТЕХНОЛОГИЙ

4.1. Учебная литература

1. Денисов А.А. Профессиональная этика и этикет [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Денисов А.А.— Электрон. текстовые данные.— Омск: Омский государственный институт сервиса, 2014.— 210 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/32795.— ЭБС «IPRbooks»
2. Психология и этика делового общения (5-е издание) [Электронный ресурс]: учебник для студентов вузов/ В.Ю. Дорошенко [и др.].— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015.— 419 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/52575.— ЭБС «IPRbooks»
3. Бикбаева Э.В., Протасова О.Л. Деловое общение и профессиональная этика. [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Бикбаева Э.В., Протасова О.Л.— Электрон. текстовые данные.— Тамбов: ФГБОУ ВО «Тамбовский государственный технический университет»,2016. — 102 с.— Режим доступа: http://www.tstu.ru/r.php?r=obuch.book.elibt/— ЭБС «ТГТУ»
4. . Козловская Т.Н. Профессиональная этика [Электронный ресурс]: учебно-методическое пособие/ Козловская Т.Н., Епанчинцева Г.А., Зубова Л.В.— Электрон. текстовые данные.— Оренбург: Оренбургский государственный университет, ЭБС АСВ, 2015.— 218 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/54147.— ЭБС «IPRbooks», по паролю
5. Линчевский Э. Управленческое общение. Все так просто, все так сложно [Электронный ресурс]: ситуации, проблемы, рекомендации/ Линчевский Э.— Электрон. текстовые данные.— М.: Альпина Паблишер, 2016.— 274 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/41478.— ЭБС «IPRbooks»
6. Жирков Р.П. Этика государственной службы и государственного служащего [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Жирков Р.П., Стефаниди Л.Ю.— Электрон. текстовые данные.— СПб.: Интермедия, 2014.— 162 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/27999.— ЭБС «IPRbooks»

4.2. Интернет-ресурсы, в том числе современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Университетская информационная система «РОССИЯ» https://uisrussia.msu.ru

Справочно-правовая система «Консультант+» http://www.consultant-urist.ru

Справочно-правовая система «Гарант» http://www.garant.ru

База данных Web of Science https://apps.webofknowledge.com/

База данных Scopus https://www.scopus.com

Портал открытых данных Российской Федерации https://data.gov.ru

База открытых данных Министерства труда и социальной защиты РФ https://rosmintrud.ru/opendata

База данных Научной электронной библиотеки eLIBRARY.RU https://elibrary.ru/

База данных профессиональных стандартов Министерства труда и социальной защиты РФ http://profstandart.rosmintrud.ru/obshchiy-informatsionnyy-blok/natsionalnyy-reestr-professionalnykh-standartov/

Базы данных Министерства экономического развития РФ http://www.economy.gov.ru

База открытых данных Росфинмониторинга http://www.fedsfm.ru/opendata

Электронная база данных «Издательство Лань» https://e.lanbook.com

Электронная библиотечная система «IPRbooks» http://www.iprbookshop.ru

База данных «Электронно-библиотечная система «ЭБС ЮРАЙТ» https://www.biblio-online.ru

База данных электронно-библиотечной системы ТГТУ http://elib.tstu.ru

Федеральная государственная информационная система «Национальная электронная библиотека» https://нэб.рф

Национальный портал онлайн обучения «Открытое образование» https://openedu.ru

Электронная база данных "Polpred.com Обзор СМИ" https://www.polpred.com

Официальный сайт Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии http://protect.gost.ru/

Ресурсы электронной информационно-образовательной среды университета представлены в локальном нормативном акте «Положение об электронной информационно-образовательной среде Тамбовского государственного технического университета».

Электронные образовательные ресурсы, к которым обеспечен доступ обучающихся, в т.ч. приспособленные для использования инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья, приведены на официальном сайте университета в разделе «Университет»-«Сведения об образовательной организации»-«Материально-техническое обеспечение и оснащенность образовательного процесса».

Сведения о лицензионном программном обеспечении, используемом в образовательном процессе, представлены на официальном сайте университета в разделе «Образование»-«Учебная работа»-«Доступное программное обеспечение».

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

К современному специалисту общество предъявляет достаточно широкий перечень требований, среди которых немаловажное значение имеет наличие у выпускников определенных способностей и умений самостоятельно добывать знания из различных источников, систематизировать полученную информацию, давать оценку конкретной ситуации. Формирование такого умения происходит в течение всего периода Вашего обучения через участие в практических занятиях, выполнение контрольных заданий и тестов. При этом Ваша самостоятельная работа играет решающую роль в ходе всего учебного процесса.

Успешное освоение компетенций, формируемых данной учебной дисциплиной, предполагает оптимальное использование Вами времени самостоятельной работы. Целесообразно посвящать до 20 минут изучению конспекта лекции в тот же день после лекции и за день перед лекцией. Теоретический материал изучать в течение недели до 2 часов, а готовиться к практическому занятию по дисциплине до 1.5 часов.

Для понимания материала учебной дисциплины и качественного его усвоения Вам рекомендуется такая последовательность действий:

- после прослушивания лекции и окончания учебных занятий, при подготовке к занятиям следующего дня нужно сначала просмотреть и обдумать текст лекции, прослушанной сегодня, разобрать рассмотренные примеры;
- при подготовке к лекции следующего дня нужно просмотреть текст предыдущей лекции, подумать о том, какая может быть тема следующей лекции;
- в течение недели выбрать время для работы с литературой по учебной дисциплине в библиотеке;
- при подготовке к практическим занятиям повторить основные понятия по темам домашнего задания, изучить примеры;

Теоретический материал курса становится более понятным, когда дополнительно к прослушиванию лекций Вами изучаются и книги по данной учебной дисциплине. Полезно использовать несколько учебников, однако легче освоить курс, придерживаясь одного учебника и конспекта.

Рекомендуется, кроме «заучивания» материала, добиться понимания изучаемой темы дисциплины. Очень полезно мысленно задать себе и попробовать ответить на следующие вопросы: о чем эта глава, какие новые понятия в ней введены, каков их смысл.

При подготовке к промежуточной аттестации необходимо освоить теоретические положения данной дисциплины, разобрать определения всех понятий, рассмотреть примеры. Дополнительно к изучению конспектов лекций необходимо пользоваться учебниками по учебной дисциплине.

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

По всем видам учебной деятельности в рамках дисциплины используются аудитории, оснащенные необходимым специализированным оборудованием.

Наименование специальных помещений	Оснащенность специальных помещений	Перечень лицензионного программного обеспечения / Реквизиты подтверждающего документа
учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа	Мебель: учебная мебель Технические средства обучения: экран, проектор, компьютер	MS Office, Windows / Корпоративные академические лицензии бессрочные Microsoft Open License №47425744, 48248803, 41251589, 46314939, 44964701, 43925361, 45936776, 47425744, 41875901, 41318363, 60102643
учебные аудитории для проведения занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации	Мебель: учебная мебель Технические средства обучения: экран, проектор, компьютер	

Для самостоятельной работы обучающихся предусмотрены помещения, укомплектованные специализированной мебелью, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

Наименование помещений для самостоятельной работы обучающихся	Оснащенность помещений для самостоятельной работы обучающихся	Перечень лицензионного программного обеспечения / Реквизиты подтверждающего документа
Помещение для самостоятельной работы обучающихся (читальный зал Научной библиотеки)	Мебель: учебная мебель Комплект специализированной мебели: компьютерные столы Оборудование: компьютерная техника с подключением к информационно-коммуникационной сети «Интернет» и доступом в электронную информационно-образовательную среду образовательной организации, веб-камеры, коммуникационное оборудование, обеспечивающее доступ к сети интернет (проводное соединение и беспроводное соединение по технологии Wi-Fi)	Microsoft Windows 7 pro Лицензия №49487340 Microsoft Office2007 Лицензия №49487340
Помещение для самостоятельной работы обучающихся (ауд. 333/А)	Мебель: учебная мебель Комплект специализированной мебели: компьютерные столы Оборудование: компьютерная техника с подключением к информационно-коммуникационной сети «Интернет» и доступом в электронную информационно-образовательную среду образовательной организации, веб-камеры, коммуникационное оборудование, обеспечивающее доступ к сети интернет (проводное соединение и беспроводное соединение по технологии Wi-Fi)	Microsoft Windows XP Лицензия №44964701 Microsoft Office 2007 Лицензия №44964701

7. ТЕКУЩИЙ КОНТРОЛЬ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНАЯ АТТЕСТАЦИЯ

Проверка достижения результатов обучения по дисциплине осуществляется в рамках текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации.

7.1. Текущий контроль успеваемости

Текущий контроль успеваемости включает в себя мероприятия по оцениванию выполнения заданий на практических занятиях, заданий для самостоятельной работы. Мероприятия текущего контроля успеваемости приведены в таблице 7.1.

Таблица 7.1 – Мероприятия текущего контроля успеваемости

Обозначение	Наименование	Форма контроля
ПР01	Этика как наука. Сущность деловой этики, ее базовые документы.	опрос
ПР03	Понятие, содержание и предмет профессиональной этики. Социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия членов коллектива. Толерантное восприятие этих различий. Нормы поведения членов различных профессий.	опрос
СР10	Изучить причины возникновения конфликтных ситуаций, разновидности конфликтов в коллективах и рабочих группах, способы преодоления разнообразных конфликтов, роль руководителя организаций в ликвидации конфликтов и их последствий, методы и навыки эффективного межкультурного взаимодействия при разрешении конфликтных ситуаций.	реферат

7.2. Промежуточная аттестация

Формы промежуточной аттестации по дисциплине приведены в таблице 7.2.

Таблица 7.2 – Формы промежуточной аттестации

Обозначение	Форма отчетности	Очная	Заочная
Зач01	Зачет	1 семестр	1 курс

8. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

8.1. Оценочные средства

Оценочные средства соотнесены с результатами обучения по дисциплине и индикаторами достижения компетенций.

ИД-1 (УК-5) Знает закономерности и специфику развития различных культур, особенности межкультурного разнообразия общества в современных условиях

Результаты обучения	Контрольные мероприятия
Знает закономерности и специфику развития различных культур	ПР01, Зач01
Знает особенности межкультурного разнообразия общества в современных условиях	ПР01, Зач01

ИД-2 (УК-5) Умеет обеспечивать и поддерживать взаимопонимание между представителями различных культур и навыки общения в мире культурного многообразия

Результаты обучения	Контрольные мероприятия
Умеет обеспечивать и поддерживать взаимопонимание между представителями различных культур	ПР03, Зач01
Умеет применять навыки общения в мире культурного многообразия	ПР03, Зач01

ИД-3 (УК-5) Владеет методами предупреждения и разрешения возможных конфликтных ситуаций в межкультурной коммуникации

Результаты обучения	Контрольные мероприятия
Владеет методами предупреждения возможных конфликтных ситуаций в межкультурной коммуникации	СР10, Зач01
Владеет методами разрешения возможных конфликтных ситуаций в межкультурной коммуникации	СР10, Зач01

Задания к опросу ПР01

1. Этика как наука. Сущность деловой этики, ее базовые документы.
2. Базовые документы деловой этики и задачи, которые они выполняют.
3. Закономерности развития различных культур, особенности межкультурного разнообразия общества в современных условиях
4. Специфика развития различных культур, особенности межкультурного разнообразия общества в современных условиях

Задания к опросу ПР03

1. Международные этические принципы бизнеса.
2. Нормы деловой этики.
3. Принципы этики деловых отношений.
4. Взаимопонимание между представителями различных культур и навыки общения в мире культурного многообразия.
5. Понятие, содержание и предмет профессиональной этики.
6. Социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия членов коллектива.
7. Толерантное восприятие этих различий.
8. Нормы поведения членов различных профессий.

Темы рефератов СР10

1. Причины возникновения конфликтных ситуаций,
2. Разновидности конфликтов в коллективах и рабочих группах, способы преодоления разнообразных конфликтов

3. Роль руководителя организаций в ликвидации конфликтов и их последствий,
4. Методы и навыки эффективного межкультурного взаимодействия при разрешении конфликтных ситуаций.

Теоретические вопросы к зачету Зач01

1. Определение понятий: «этика», «мораль», «нравственность».
2. Понятие деловой этики, ее проблемы.
3. Базовые документы деловой этики и задачи, которые они выполняют.
4. Универсальные принципы деловой этики.
5. Нормы деловой этики.
6. Принципы этики деловых отношений.
7. Понятие профессиональной этики, ее предмет и содержание.
8. Цели и задачи профессиональной деятельности, контролирование процесса работы, мотивация и концентрация усилий членов коллектива.
9. Качества личности специалиста, необходимые для выполнения профессионального долга.
10. Правовые и этические нормы поведения, предписывающие определенный тип нравственных отношений между людьми, необходимый для выполнения своей профессиональной деятельности и оценки ее последствий.
11. Разновидности кодексов профессиональной этики.
12. Свойства профессиональных кодексов.
13. Основы психологии личности.
14. Социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия членов коллектива.
15. Толерантное восприятие социальных, этнических, конфессиональных и культурных различий.
16. Нормы поведения членов различных профессий.
17. Методы и навыки эффективного межкультурного взаимодействия при разрешении конфликтных ситуаций.
18. Определение, формы, виды, средства и стили делового общения.
19. Формы и виды устной и письменной коммуникации при изучении и разработке профессиональной документации.
20. Стандартные формы письменного речевого поведения в профессиональной сфере.
21. Владение коммуникативными нормами в профессиональной деятельности.
22. Деловой разговор, совещания, заседания.
23. Переговоры: методы ведения и итоги.
24. Публичное ораторское выступление.
25. Отношения со средствами массовой информации: проведение пресс-конференций, презентаций, выставок.
26. Язык мимики и жестов. Позы защиты, уверенности, раздумья, обмана, агрессии.
27. Физиогномика и фейсбилдинг.
28. Деловой этикет.
29. Основы управления коллективом и создание благоприятного психологического климата с позиции достижения им общих целей и поставленных конкретных задач.
30. Способы управления коллективом при решении им научно-исследовательских и научно-производственных работ.
31. Методы повышения социальной мобильности.
32. Директивные и демократические формы управленческого общения. Эффективное управленческое общение. Первый и второй законы управленческого общения. Приемы формирования аттракции.

33. Принципы общения между членами научного коллектива с целью поддержания хорошего социально-психологического климата, способствующего решению поставленных задач.
34. Виды конфликтов. Психологические особенности управления конфликтом в рабочей группе.
35. Роль руководителя в разрешении организационных конфликтов. Действия по преодолению спорных ситуаций. Виды кризисов. Владение навыками поведения и принятия решений в нестандартных ситуациях.
36. Прототипы имиджа, носители имиджа. Цели формирования имиджа. Стратегии формирования имиджа. Организационные тактики и тактики воздействия.
37. Психологические тактики воздействия на сознание. Теория ожиданий и мотиваций. Принципы развития личности с целью порождения у него способностей к креативной деятельности.
38. Зависимость содержания имиджа от профессии и должности.
39. Умение работать в коллективе, сопоставляя свои интересы с интересами коллектива в целом.
40. Понятие имиджмейкерства. Приоритетные задачи имиджмейкинга.
41. Виды индивидуального имиджа: габитарный, овеществленный, вербальный, кинетический и средовый.
42. Стили в одежде: классический, деловой, стиль Шанель. Обувь. Аксессуары: ювелирные украшения, очки, портфель/сумка, портмоне, зонт, мобильный телефон, ручка, зажигалка, часы. Ухоженность. Манера держаться. Одежда для приемов.

8.2. Критерии и шкалы оценивания

Каждое мероприятие текущего контроля успеваемости оценивается по шкале «зачтено», «не зачтено».

Оценка «зачтено» выставляется обучающемуся при выполнении всех указанных показателей (Таблица 8.1), допускаются несущественные неточности в изложении и оформлении материала

При невыполнении хотя бы одного из показателей выставляется оценка «не зачтено».

Таблица 8.1 – Критерии оценивания мероприятий текущего контроля успеваемости

Наименование, обозначение	Показатель
Опрос	даны правильные ответы не менее чем на 50% заданных вопросов
Реферат	тема реферата раскрыта; использованы рекомендуемые источники; соблюдены требования к объему и оформлению реферата

При оценивании результатов обучения по дисциплине в ходе промежуточной аттестации используются следующие критерии и шкалы.

Зачет (Зач01).

Задание состоит из 2 теоретических вопросов.

Время на подготовку: 45 минут.

Оценка «зачтено» выставляется обучающемуся, если он знает программный материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответах на вопросы.

Оценка «не зачтено» выставляется обучающемуся, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки в ответах на вопросы.

Результат обучения по дисциплине считается достигнутым при получении обучающимся оценки «зачтено», «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» по каждому из контрольных мероприятий, относящихся к данному результату обучения.

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

«Тамбовский государственный технический университет»
(ФГБОУ ВО «ТГТУ»)

УТВЕРЖДАЮ

Директор Института экономики и качества жизни

_____ С.П. Спиридонов
«_26_» _____*января*_____ 20_21_ г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.О.09 Аутсорсинг в бизнесе
(шифр и наименование дисциплины в соответствии с утвержденным учебным планом подготовки)

Направление

38.04.06 Торговое дело
(шифр и наименование)

Программа магистратуры

Коммерческая деятельность
(наименование профиля образовательной программы)

Формы обучения: ***очная, заочная***

Кафедра: ***«Коммерция и бизнес-информатика»***
(наименование кафедры)

Составитель:

К.э.н., доцент		Д.Л. Хазанова
степень, должность	подпись	инициалы, фамилия

Заведующий кафедрой

	М.А. Блюм
подпись	инициалы, фамилия

Тамбов 2021

1. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ И ЕЕ МЕСТО В СТРУКТУРЕ ОПОП

Цель освоения дисциплины – достижение планируемых результатов обучения (таблица 1.1), соотнесенных с индикаторами достижения компетенций и целью реализации ОПОП.

Дисциплина входит в состав обязательной части образовательной программы.

Таблица 1.1 – Результаты обучения по дисциплине

Код, наименование индикатора	Результаты обучения по дисциплине
УК-6 Способен определять и реализовывать приоритеты собственной деятельности и способы ее совершенствования на основе самооценки	
ИД-1 (УК-6) Знает приоритеты собственной деятельности и способы ее совершенствования на основе самооценки	Знает основы планирования профессиональной траектории с учетом особенностей
	Знает психологические факторы эффективного бизнеса
ИД-2 (УК-6) Умеет определять приоритеты личностного и профессионального роста и способы совершенствования собственной деятельности на основе самооценки	Умеет расставлять приоритеты профессиональной деятельности и способы ее совершенствования на основе самооценки
	Умеет планировать самостоятельную деятельность в решении профессиональных задач
ИД-3 (УК-6) Владеет навыками построения профессиональной траектории с учетом изменяющихся требований рынка труда	Владеет навыками определения целей профессионального роста
	Владеет навыками выявления стимулов для саморазвития

Результаты обучения по дисциплине достигаются в рамках осуществления всех видов контактной и самостоятельной работы обучающихся в соответствии с утвержденным учебным планом.

Индикаторы достижения компетенций считаются сформированными при достижении соответствующих им результатов обучения.

2. ОБЪЁМ ДИСЦИПЛИНЫ

Объем дисциплины составляет 4 зачетные единицы.

Ниже приведено распределение общего объема дисциплины (в академических часах) в соответствии с утвержденным учебным планом.

Виды работ	Форма обучения	
	Очная	Заочная
	2 семестр	1 курс
Контактная работа	**52**	**12**
занятия лекционного типа	16	2
лабораторные занятия		
практические занятия	32	6
курсовое проектирование		
консультации	2	2
промежуточная аттестация	2	2
Самостоятельная работа	**92**	**132**
Всего	**144**	**144**

3. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Введение в курс «Психология бизнеса».

Понятие о психологии бизнеса. Понятийный и терминологический аппарат дисциплины «Психология бизнеса» (глоссарий). Место дисциплины в научном пространстве. Актуальность изучения дисциплины. Цель, задачи, объект и предмет дисциплины. Структура (основные разделы) курса. Психология бизнеса в системе наук. Взаимосвязь психологии бизнеса с макро- и микроэкономикой. Взаимосвязь психологии бизнеса с социальной психологией, психологией управления, психологией труда, инженерной психологией, экономической психологией и т.д. Социокультурный подход к психологическим и коммерческим проблемам.

ПР01. Бизнес как деятельность.

Бизнес в сравнении с другими видами деятельности. Бизнес и спорт. Бизнес и военное дело. Бизнес и наука. Бизнес и администрирование. Бизнес и природа. Бизнес как социокультурный институт. Исторические предпосылки бизнеса. Переломные вехи и революции в истории бизнеса. Появление бизнеса. Роль бизнеса в истории. Границы бизнеса: бизнес, квази-бизнес и he-бизнес. Бизнес как юридически законная деятельность. Бизнес как часть социальной системы.

СР01. Рынок и психология: парадоксы психологии и бизнеса

Тема 2. Этапы предпринимательской деятельности.

Действующие лица бизнеса. Предприниматель. Предприниматель, предприимчивость и дух предпринимательства. Предприниматель: начало деятельности. Путь предпринимателя. Менеджер. Пирамида развития менеджерских навыков. Инвестор. Лидер.

ПР02. Психологические качества человека бизнеса.

Активность – готовность действовать в неопределенности – целеполагание. Активность и мотивация человека бизнеса. Целеполагание и активность в бизнесе. Форма мышления предпринимателя. Маркетинговое мышление. Маркетинговое мышление в бизнес-планах: "case study". "Психология потребителя". Клиент-центрированное мышление. Системное маркетинговое мышление. Отношения элементов «маркетингового треугольника». Товар и его свойства. Отношения «Продавец - Товар». Рыночная среда и треугольник отношений. Маркетинг и качество.

СР02. Качества предпринимателя

Тема 3. Социальная психология бизнеса.

Конкуренция и конкурентность в бизнесе. Конкуренция в бизнесе. "Образцовая конкуренция". Конкуренция и партнерство. Учредительские отношения и отношения управления в бизнесе. Ответственность, доверие, недоверие. Отношения с сотрудниками. управление персоналом. Работа с мотивацией. Вовлечение персонала в управление фирмой (партиципация). Формирование команд.

ПР03. Организационная психология бизнеса.

Организационные формы и человеческие отношения. Модель "закрытой" организации. Модель "случайной" организации. Модель "открытой" организации. Статика и динамика организационных парадигм. Устойчивость организации в бизнесе. Стратегия развития организации. Анализ возможностей рынка. Анализ ресурсов организации. «Будущее» компании: организационные изменения. «Настоящее» компании: маркетинг, производство, финансы, персонал. Жизненный путь организации в бизнесе. Стадия формирования и развития. Стадия стабилизации и стагнации. Стадия кризиса. Этап «механизации». Этап «внутреннего предпринимательства». Этап «управления качеством».

СР03. Управленческие решения

Тема 4. Психологические основы этики бизнеса.

Отношение к деньгам. Предпринимательские проблемы в отношениях к деньгам. Этика бизнеса. Принцип экономической целесообразности. Принцип ситуативности. Этика индивидуальной ответственности в бизнесе.

ПР04. Психотерапевтическое воздействие коммерсанта.

Психотерапевтический подход в сфере коммерции. Психотерапевтическое влияние, направленное на других людей. Психотерапевтическое влияние, направленное на себя. Общие принципы психотерапевтического воздействия коммерсанта. Принцип саморегуляции и опоры на внутренние ресурсы. Принцип тотальной утилизации. Принцип развития или личностного роста. Инстинкты, потребности, мотивация. Инстинкты, потребности, жизненные ценности как фундамент коммерческой деятельности.

СР04. Методика «Предпринимательские способности»

Тема 5. Психотерапевтическая организация диалога.

Диалог: типология вопросов. Речь как инструмент управления поведением. Техника анализа речи: метамодель. Психотерапевтические техники речевого воздействия в коммерции. Психотерапевтичские техники речевого воздействия в коммерции. Гипнотическое направление изучения психологии продаж. Техники повышения внушаемости, используемые в психологии коммерции. Милтон-модель: приемы суггестивной организации речи. Атакующий стиль воздействия коммерсанта.

ПР05. Психологическая экономика: психология продаж

Мотивы потребителя. Риски при покупках. Мотивы покупки. Анализ мотивов потребителей. Психологические особенности отечественного потребителя. Психотехнология суперпродажи «Компас». Создание психологического комфорта покупателю (клиенту). Психологическая ориентация и установление психотипа покупателя (клиента). Психология заключения коммерческой сделки. Этапы сделки. Вступление. Презентация товара. Мотивация. Завершение. Послепродажный период.

СР05. Психология продаж

Тема 6. Возражения покупателя и их обработка

Типология вопросов и логические уровни. Этапы обработки возражения. Приемы обработки возражения. Типовые возражения. Возражения по цене.

ПР06. Продажи по телефону

Использование холодных звонков. Правила и нормы делового общения по телефону. Основные этапы продажи по телефону. Интонационная окраска речи. Работа с голосом.

СР06 Телефонные переговоры

Тема 7. Психология презентации

Магия презентации товара (услуги). Основы подготовки и проведения презентаций. Методика проведения презентаций. Критерии оценки презентаций: увлекательность, содержательность, визуализация (запоминаемость), интерактивность (активация), сбалансированность. Рекомендации по совершенствованию процесса подготовки и проведения презентаций.

ПР07. Типология потребителей и покупателей

Типология потребителей. Типология поведения покупателей. Устойчивые психологические типы. Типы темперамента по Гиппократу-Павлову. Типы конституции по Э. Кречмеру. Психологические типы по к. Юнгу и И. Майерс-Бриггс.

СР07. Целеполагание

Тема 8. Стрессы в деятельности коммерсанта

Общие факторы стресса. Факторы профессионального стресса. Специфические факторы стресса у коммерсанта. Этапы стресса. Последствия стресса. Защита от профессионального стресса, или антистрессовая саморегуляция.

ПР08. Саморегуляция психоэмоционального состояния коммерсанта

Рекомендации, направленные в «психологическое прошлое». Рекомендации, направленные в «психологическое настоящее». Рекомендации, проецирующиеся в будущее время. Саморегуляция и креативность. Саморегуляция и дисциплина мышления.

4. ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, ИНФОРМАЦИОННЫХ РЕСУРСОВ И ТЕХНОЛОГИЙ

4.1. Учебная литература

1. Фокс, Джеффри Рецепты успеха: Уроки бизнеса за обеденным столом / Джеффри Фокс ; перевод М. Иванова. — Москва : Альпина Бизнес Букс, 2019. — 171 c. — ISBN 978-5-9614-0750-1. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/82461.html
2. Мелия М. Бизнес - это психология [Электронный ресурс] : психологические координаты жизни современного делового человека / М. Мелия. — Электрон. текстовые данные. — М. : Альпина Паблишер, 2016. — 376 c. — 978-5-9614-4895-5. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/42681.html
3. Столяренко А.М. Психология менеджмента (2-е издание) [Электронный ресурс] : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Менеджмент организаций», «Управление персоналом» и «Психология» / А.М. Столяренко, Н.Д. Амаглобели. — Электрон. текстовые данные. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2015. — 455 c. — 978-5-238-02136-2. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/52638.html
4. Туркин, С. Как выгодно быть добрым: Сделайте свой бизнес социально ответственным / С. Туркин. — Москва : Альпина Бизнес Букс, 2019. — 381 c. — ISBN 5-9614-0472-2. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/82874.html
5. Трусь А.А. Психология управления [Электронный ресурс] : учебное пособие / А.А. Трусь. — Электрон. текстовые данные. — Минск: Вышэйшая школа, 2014. — 319 c. — 978-985-06-2422-2. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/35535.html
6. Деловые коммуникации [Электронный ресурс] : учебное пособие / М.Г. Круталевич [и др.]. — Электрон. текстовые данные. — Оренбург: Оренбургский государственный университет, ЭБС АСВ, 2015. — 216 c. — 978-5-7410-1378-6. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/61357.html
7. Психология и этика делового общения (5-е издание) [Электронный ресурс] : учебник для студентов вузов / В.Ю. Дорошенко [и др.]. — Электрон. текстовые данные. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2015. — 419 c. — 978-5-238-01050-2. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/52575.html

4.2. Интернет-ресурсы, в том числе современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Университетская информационная система «РОССИЯ» https://uisrussia.msu.ru

Справочно-правовая система «Консультант+» http://www.consultant-urist.ru

Справочно-правовая система «Гарант» http://www.garant.ru

База данных Web of Science https://apps.webofknowledge.com/

База данных Scopus https://www.scopus.com

Портал открытых данных Российской Федерации https://data.gov.ru

База открытых данных Министерства труда и социальной защиты РФ https://rosmintrud.ru/opendata

База данных Научной электронной библиотеки eLIBRARY.RU https://elibrary.ru/

База данных профессиональных стандартов Министерства труда и социальной защиты РФ http://profstandart.rosmintrud.ru/obshchiy-informatsionnyy-blok/natsionalnyy-reestr-professionalnykh-standartov/

Базы данных Министерства экономического развития РФ http://www.economy.gov.ru

База открытых данных Росфинмониторинга http://www.fedsfm.ru/opendata

Электронная база данных «Издательство Лань» https://e.lanbook.com

Электронная библиотечная система «IPRbooks» http://www.iprbookshop.ru

База данных «Электронно-библиотечная система «ЭБС ЮРАЙТ» https://www.biblio-online.ru

База данных электронно-библиотечной системы ТГТУ http://elib.tstu.ru

Федеральная государственная информационная система «Национальная электронная библиотека» https://нэб.рф

Национальный портал онлайн обучения «Открытое образование» https://openedu.ru

Электронная база данных "Polpred.com Обзор СМИ" https://www.polpred.com

Официальный сайт Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии http://protect.gost.ru/

Ресурсы электронной информационно-образовательной среды университета представлены в локальном нормативном акте «Положение об электронной информационно-образовательной среде Тамбовского государственного технического университета».

Электронные образовательные ресурсы, к которым обеспечен доступ обучающихся, в т.ч. приспособленные для использования инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья, приведены на официальном сайте университета в разделе «Университет»-«Сведения об образовательной организации»-«Материально-техническое обеспечение и оснащенность образовательного процесса».

Сведения о лицензионном программном обеспечении, используемом в образовательном процессе, представлены на официальном сайте университета в разделе «Образование»-«Учебная работа»-«Доступное программное обеспечение».

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Главное в преподавании и изучении данной дисциплины необходимо сосредоточить на овладении студентами базовых понятий, позволяющих освоить понимание сущности и многомерности объекта и предмета психологии бизнеса как сферы будущей профессиональной деятельности.

Важным условием успешного освоения дисциплины является создание системы правильной организации труда, позволяющей распределить учебную нагрузку равномерно в соответствии с графиком образовательного процесса. Нужно осуществлять самоконтроль, который является необходимым условием Вашей успешной учебы. Если что-то осталось невыполненным, необходимо изыскать время для завершения этой части работы, не уменьшая объема недельного плана. Все задания к практическим занятиям, а также задания, вынесенные на самостоятельную работу, рекомендуется выполнять непосредственно после соответствующей темы лекционного курса, что способствует лучшему усвоению материала, позволяет своевременно выявить и устранить «пробелы» в знаниях, систематизировать ранее пройденный материал, на его основе приступить к овладению новыми знаниями и навыками.

Система университетского обучения основывается на рациональном сочетании нескольких видов учебных занятий (в первую очередь, лекций и практических занятий), работа на которых обладает определенной спецификой.

Подготовка к лекциям.

Лекция - это основная форма передачи большого объема информации как ориентировочной основы для самостоятельной работы студентов. Лекция имеет цель систематизации основы научных знаний по дисциплине, концентрации внимания студентов на наиболее сложных и узловых проблемах рекламы в бизнесе как теоретико-прикладной дисциплины. Лекция закладывает основы научных знаний, дает студенту возможность усвоить их в обобщенной форме.

Знакомство с дисциплиной происходит уже на первой лекции, где требуется не просто внимание, но и самостоятельное оформление конспекта. При работе с конспектом лекций необходимо учитывать тот фактор, что одни лекции дают ответы на конкретные вопросы темы, другие – лишь выявляют взаимосвязи между явлениями, помогая студенту понять глубинные процессы развития изучаемого предмета как в истории, так и в настоящее время.

Конспектирование лекций – сложный вид вузовской аудиторной работы, предполагающий интенсивную умственную деятельность студента. Конспект является полезным тогда, когда записано самое существенное и сделано это Вами. Не надо стремиться записать дословно всю лекцию. Такое «конспектирование» приносит больше вреда, чем пользы. Целесообразно вначале понять основную мысль, излагаемую лектором, а затем записать ее. Желательно запись осуществлять на одной странице листа или оставляя поля, на которых позднее, при самостоятельной работе с конспектом, можно сделать дополнительные записи, отметить непонятные места.

Конспект лекции лучше подразделять на пункты, соблюдая красную строку. Этому в большой степени будут способствовать вопросы плана лекции, предложенные преподавателям. Следует обращать внимание на акценты, выводы, которые делает лектор, отмечая наиболее важные моменты в лекционном материале замечаниями «важно», «хорошо запомнить» и т.п. Можно делать это и с помощью разноцветных маркеров или ручек, подчеркивая термины и определения.

Целесообразно разработать собственную систему сокращений, аббревиатур и символов. Однако при дальнейшей работе с конспектом символы лучше заменить обычными словами для быстрого зрительного восприятия текста.

Работая над конспектом лекций, Вам всегда необходимо использовать не только учебник, но и ту литературу, которую дополнительно рекомендовал лектор. Именно такая серьезная, кропотливая работа с лекционным материалом позволит глубоко овладеть теоретическим материалом.

Подготовка к практическим занятиям.

В отличие от лекции практические занятия и семинары помогают анализировать, углублять, конкретизировать и расширять эти знания, помогают овладеть ими на более высоком уровне репродукции и трансформации. Эти формы учебного процесса способствуют закреплению умений и навыков самостоятельной работы, полученных в процессе работы над лекцией и являются своеобразной формой контроля за усвоением полученной на лекции учебной информации.

Подготовку к каждому практическому занятию необходимо начать с ознакомления с планом практического занятия, который отражает содержание предложенной темы. Тщательное продумывание и изучение вопросов плана основывается на проработке текущего материала лекции, а затем изучения обязательной и дополнительной литературы, рекомендованной к данной теме. Все новые понятия по изучаемой теме необходимо выучить наизусть и внести в глоссарий, который целесообразно вести с самого начала изучения курса.

Результат такой работы должен проявиться в способности свободно ответить на теоретические вопросы практикума, выступать и участвовать в коллективном обсуждении вопросов изучаемой темы, правильно выполнять практические задания и контрольные работы.

В процессе подготовки к практическим занятиям, необходимо обратить особое внимание на самостоятельное изучение рекомендованной литературы. При всей полноте конспектирования лекции в ней невозможно изложить весь материал из-за лимита аудиторных часов. Поэтому самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной литературой, материалами периодических изданий и Интернета является наиболее эффективным методом получения дополнительных знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала, формирует отношение к конкретной проблеме.

Рекомендации по работе с литературой.

Работу с литературой целесообразно начать с изучения общих работ по теме, а также учебников и учебных пособий. Далее рекомендуется перейти к анализу монографий и статей, рассматривающих отдельные аспекты проблем, изучаемых в рамках курса, а также официальных материалов и неопубликованных документов (научно-исследовательские работы, диссертации), в которых могут содержаться основные вопросы изучаемой проблемы.

Работу с источниками надо начинать с ознакомительного чтения, т.е. просмотреть текст, выделяя его структурные единицы. При ознакомительном чтении закладками отмечаются те страницы, которые требуют более внимательного изучения.

В зависимости от результатов ознакомительного чтения выбирается дальнейший способ работы с источником. Если для разрешения поставленной задачи требуется изучение некоторых фрагментов текста, то используется метод выборочного чтения. Если в книге нет подробного оглавления, следует обратить внимание ученика на предметные и именные указатели.

Избранные фрагменты или весь текст (если он целиком имеет отношение к теме) требуют вдумчивого, неторопливого чтения с «мысленной проработкой» материала. Такое

чтение предполагает выделение: 1) главного в тексте; 2) основных аргументов; 3) выводов. Особое внимание следует обратить на то, вытекает тезис из аргументов или нет.

Необходимо также проанализировать, какие из утверждений автора носят проблематичный, гипотетический характер, и уловить скрытые вопросы.

Наилучший способ научиться выделять главное в тексте, улавливать проблематичный характер утверждений, давать оценку авторской позиции – это сравнительное чтение, в ходе которого Вы знакомитесь с различными мнениями по одному и тому же вопросу, сравниваете весомость и доказательность аргументов сторон и делаете вывод о наибольшей убедительности той или иной позиции.

Если в литературе встречаются разные точки зрения по тому или иному вопросу из-за сложности прошедших событий и правовых явлений, нельзя их отвергать, не разобравшись. При наличии расхождений между авторами необходимо найти рациональное зерно у каждого из них, что позволит глубже усвоить предмет изучения и более критично оценивать изучаемые вопросы. Знакомясь с особыми позициями авторов, нужно определять их схожие суждения, аргументы, выводы, а затем сравнивать их между собой и применять из них ту, которая более убедительна.

Следующим этапом работы с литературными источниками является создание конспектов, фиксирующих основные тезисы и аргументы. Можно делать записи на отдельных листах, которые потом легко систематизировать по отдельным темам изучаемого курса. Другой способ – это ведение тематических тетрадей-конспектов по одной какой-либо теме. Большие специальные работы монографического характера целесообразно конспектировать в отдельных тетрадях. Здесь важно вспомнить, что конспекты пишутся на одной стороне листа, с полями и достаточным для исправления и ремарок межстрочным расстоянием (эти правила соблюдаются для удобства редактирования). Если в конспектах приводятся цитаты, то непременно должно быть дано указание на источник (автор, название, выходные данные, № страницы). Впоследствии эта информации может быть использована при написании текста реферата или другого задания.

Таким образом, при работе с источниками и литературой важно уметь:

– сопоставлять, сравнивать, классифицировать, группировать, систематизировать информацию в соответствии с определенной учебной задачей;

– обобщать полученную информацию, оценивать прослушанное и прочитанное;

– фиксировать основное содержание сообщений; формулировать, устно и письменно, основную идею сообщения; составлять план, формулировать тезисы;

– готовить и презентовать развернутые сообщения типа доклада;

– работать в разных режимах (индивидуально, в паре, в группе), взаимодействуя друг с другом;

– пользоваться реферативными и справочными материалами;

– контролировать свои действия и действия своих товарищей, объективно оценивать свои действия;

– обращаться за помощью, дополнительными разъяснениями к преподавателю, другим студентам;

– пользоваться лингвистической или контекстуальной догадкой, словарями различного характера, различного рода подсказками, опорами в тексте (ключевые слова, структура текста, предваряющая информация и др.);

– использовать при говорении и письме перифраз, синонимичные средства, слова-описания общих понятий, разъяснения, примеры, толкования, «словотворчество»;

– повторять или перефразировать реплику собеседника в подтверждении понимания его высказывания или вопроса;

– обратиться за помощью к собеседнику (уточнить вопрос, переспросить и др.);

– использовать мимику, жесты (вообще и в тех случаях, когда языковых средств не хватает для выражения тех или иных коммуникативных намерений).

Подготовка к промежуточной аттестации.

При подготовке к промежуточной аттестации целесообразно:

– внимательно изучить перечень вопросов и определить, в каких источниках находятся сведения, необходимые для ответа на них;

– внимательно прочитать рекомендованную литературу;

– составить краткие конспекты ответов (планы ответов).

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

По всем видам учебной деятельности в рамках дисциплины используются аудитории, оснащенные необходимым специализированным оборудованием.

Наименование специальных помещений	Оснащенность специальных помещений	Перечень лицензионного программного обеспечения / Реквизиты подтверждающего документа
учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа	Мебель: учебная мебель Технические средства обучения: экран, проектор, компьютер	MS Office, Windows / Корпоративные академические лицензии бессрочные Microsoft Open License №47425744, 48248803, 41251589, 46314939, 44964701, 43925361, 45936776, 47425744, 41875901, 41318363, 60102643
учебные аудитории для проведения занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации	Мебель: учебная мебель Технические средства обучения: экран, проектор, компьютер	

Для самостоятельной работы обучающихся предусмотрены помещения, укомплектованные специализированной мебелью, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

Наименование помещений для самостоятельной работы обучающихся	Оснащенность помещений для самостоятельной работы обучающихся	Перечень лицензионного программного обеспечения / Реквизиты подтверждающего документа
Помещение для самостоятельной работы обучающихся (читальный зал Научной библиотеки)	Мебель: учебная мебель Комплект специализированной мебели: компьютерные столы Оборудование: компьютерная техника с подключением к информационно-коммуникационной сети «Интернет» и доступом в электронную информационно-образовательную среду образовательной организации, веб-камеры, коммуникационное оборудование, обеспечивающее доступ к сети интернет (проводное соединение и беспроводное соединение по технологии Wi-Fi)	Microsoft Windows 7 pro Лицензия №49487340 Microsoft Office2007 Лицензия №49487340
Помещение для самостоятельной работы обучающихся (ауд. 333/А)	Мебель: учебная мебель Комплект специализированной мебели: компьютерные столы Оборудование: компьютерная техника с подключением к информационно-коммуникационной сети «Интернет» и доступом в электронную информационно-образовательную среду образовательной организации, веб-камеры, коммуникационное оборудование, обеспечивающее доступ к сети интернет (проводное соединение и беспроводное соединение по технологии Wi-Fi)	Microsoft Windows XP Лицензия №44964701 Microsoft Office 2007 Лицензия №44964701

7. ТЕКУЩИЙ КОНТРОЛЬ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНАЯ АТТЕСТАЦИЯ

Проверка достижения результатов обучения по дисциплине осуществляется в рамках текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации.

7.1. Текущий контроль успеваемости

Текущий контроль успеваемости включает в себя мероприятия по оцениванию выполнения заданий на практических занятиях, заданий для самостоятельной работы. Мероприятия текущего контроля успеваемости приведены в таблице 7.1.

Таблица 7.1 – Мероприятия текущего контроля успеваемости

Обозначение	Наименование	Форма контроля
СР02	Качества предпринимателя	Практическое задание
СР03	Управленческие решения	Практическое задание
СР04	Методика «Предпринимательские способности»	Практическое задание
СР05	Психология продаж	Практическое задание
СР06	Телефонные переговоры	Практическое задание
СР07	Целеполагание	Практическое задание

7.2. Промежуточная аттестация

Формы промежуточной аттестации по дисциплине приведены в таблице 7.2.

Таблица 7.2 – Формы промежуточной аттестации

Обозначение	Форма отчетности	Очная	Заочная
Экз01	Экзамен	2 семестр	1 курс

8. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

8.1. Оценочные средства

Оценочные средства соотнесены с результатами обучения по дисциплине и индикаторами достижения компетенций.

ИД-1 (УК-6) - Знает приоритеты собственной деятельности и способы ее совершенствования на основе самооценки

Знает основы планирования профессиональной траектории с учетом особенностей	СР02, Экз01
Знает психологические факторы эффективного бизнеса	СР03, Экз01

Практические задания к СР02

Задание 1. «Качества предпринимателя»

1. Выпишите в два столбика по пять своих сильных и слабых сторон (то, что может позволить вам стать предпринимателем, и то, что может помешать сделать это).

Мои сильные стороны	Мои слабые стороны

2. Выберите по одной наиболее важной вашей особенности из каждого столбика (отметив их галочками).

3. Прокомментируйте полученный результат (как я могу компенсировать свои слабые стороны и лучше использовать сильные).

Практические задания к СР03

Упражнение 1. «Управленческие решения»

Задание. Вспомните одно из своих важных решений, принятых в промежутке времени от 1 до 12 месяцев назад (решение может касаться любых вопросов). Проверьте его по всем критериям «хорошего» и «плохого» решения:

1. Эффективность (принятое решение обеспечило преодоление проблемной ситуации).

2. Обоснованность (оно адекватно отражало особенности реальной ситуации).

3. Своевременность (принято вовремя)

4. Реализуемость (его можно было реально выполнять на практике и оно было понятно для исполнителей).

5. Конкретность (включало механизмы реализации во всех подробностях).

6. Сочетание жесткости и гибкости (обеспечивало неуклонное достижение цели, но допускало маневры)

7. Решение было принято на безальтернативной основе.

8. Решение было основано на ошибочном прогнозе развития рынка.

9. Решение, основанное на ошибочно выбранных критериях.

Вопрос: Какое решение было бы оптимальным для той проблемной ситуации с учетом этих критериев?

Задание 2. Обработка возражений

Упражнение выполняется в парах (продавец – покупатель). Продавец предлагает товар. Затем покупатель выдвигает возражения, последовательно проходя весь список, а продавец их парирует. Перечень возражений:

– товар не нужен;
– слишком дорого;
– сейчас нет на это денег;
– не уполномочен покупать;
– уже есть аналогичный товар;
– работаем с другим постоянным поставщиком;
– нужно подумать и посоветоваться.

ИД-2 (УК-6) - Умеет определять приоритеты личностного и профессионального роста и способы совершенствования собственной деятельности на основе самооценки

Умеет расставлять приоритеты профессиональной деятельности и способы ее совершенствования на основе самооценки	СР04
Умеет планировать самостоятельную деятельность в решении профессиональных задач	СР05

Практические задания к СР04

Задание 1. Самостоятельно определите уровень предпринимательских способностей на основе результатов диагностики Вашего уровня мотивации, качеств личности, уровня самооценки по методике «Предпринимательские способности».

Задание 2. «Мои главные стрессоры»

Стрессор	Интенсивность	Контроль над событием	Временной фактор	Частота повторения

Задание

1. В первой колонке коротко обозначьте ваши главные стрессоры – то, что чаще всего беспокоит вас и не дает в полной мере наслаждаться жизнью.

2. Во второй колонке оцените интенсивность каждого из них по 10-балльной шкале (10 баллов – это сверхзначимое событие, например, смерть близкого человека, а 1 балл – это мелочь вроде неисправного крана).

3. В третьей колонке попробуйте определить, какие из стрессогенных факторов доступны вашему контролю. Какие неподконтрольны? Степень вашего воздействия на ситуацию также определите по 10- балльной системе.

4. Четвертая колонка показывает, где находятся ваши стрессы (в будущем, настоящем или прошлом).

5. Пятая – насколько часто они повторяются (раз в год, месяц, неделю, день или чаще). 6. Проанализируйте полученные данные и сделайте вывод.

Практические задания к СР05

Задание 1. «Тайм-менеджмент»

Задание: Какие эмоции (негативные или позитивные) появляются у вас, когда вы слышите слово «время»? Продолжите предложения:

Большую часть своего рабочего времени я трачу на…

Чаще всего мне не хватает времени на…

Больше всего меня отвлекают от главных дел…

Подумайте над своими ответами. Может быть, вы тратите свое вре- мя на одни дела, а на самом деле вам хотелось бы заниматься совсем другим? Может быть, просто имеет смысл перераспределить приоритеты?

Задание 2: «Купи-продай»

Задание 1. Выберите товар из нижеследующего списка. (Почему в ассортименте только «юмористические» товары? Это стимулирует фантазию участников занятий: описание товара можно легко расширить, придумать его дополнительные свойства.)

1. Вагон цемента М-500, обладающего повышенной морозостойкостью (может использоваться в условиях вечной мерзлоты).

2. Цистерна мазута бездымного, который при горении не загрязняет окружающую среду.

3. Партия наручных часов со счетчиком Гейгера.

4. Карманный компьютер с мобильным Интернетом и функцией говорящего переводчика. Производство – Китай. Гарантия – 2 недели. Ремонт осуществляется только фирмой-производителем (г. Шанхай).

5. Водка «Провал памяти» – гарантированное стирание из памяти всего лишнего. 16

6. Духи «Убойная сила» – продолжительность действия 30 минут, радиус поражения 2 м. Особи мужского пола, попавшие в зону поражения, временно теряют рассудок, волю и дар речи.

7. Набор «Предпринимательский». Включает необходимую для каждого успешного предпринимателя деловую литературу: данное издание (которое вы держите в руках в настоящий момент), уникальное «Руководство по даче взяток налоговому инспектору», популярный учебник по рекламе «101 способ обмануть клиента с наибольшей выгодой», строительный справочник «Современная крыша: правильный выбор и эксплуатация». В комплект входит также карманный русско-тюремный разговорник.

8. Набор «Студенческий»: таблетки «Антисон» на 24 часа и таблетки «Суперпамять» (продолжительность действия 48 часов, затем выученное забывается напрочь).

9. Труба от японского крейсера с дипломом почетного гражданина г. Киото. Социальный пакет: раз в 2 года бесплатный проезд в г. Киото (проезд и оформление визы за счет муниципалитета города), а также пожизненная пенсия от японского правительства.

Задание 2. Интерактивное представление товара по следующим вопросам:

1. Составьте краткую характеристику товара.
2. Какие конкурентные преимущества он имеет?
3. Какие потребности потенциального покупателя он призван удовлетворить?
4. Как начать разговор с покупателем об этих потребностях?
5. Составьте сценарий диалога с постепенным сужением вопросов.

Задание 3. Презентация

Составьте текст презентации выбранного товара по плану:

– актуальность, потребность, удовлетворяемая подобными товарами;

– новизна – отличия товара от аналогов (кратко);

– подробно – доказательно о преимуществах товара;
– обобщение – основное о товаре + цена и условия поставки;
– практические предложения по заключению сделки.

ИД-3 (УК-6) - Владеет навыками построения профессиональной траектории с учетом изменяющихся требований рынка труда

Владеет навыками определения целей профессионального роста	СР07
Владеет навыками выявления стимулов для саморазвития	СР06, Экз01

Практические задания к СР07

Упражнение 1. «Целеполагание»

Задание Каждый из участников занятия составляет свою стратегическую цель на ближайшие 3–5 лет. Затем он проверяет ее по всем критерием и вносит необходимые коррективы:

Позитивная формулировка_____
Принципиальная достижимость_____
Конкретность (прописать детали)_____
Возможность сенсорного подтверждения (что увижу, услышу, почувствую)_____
Сроки достижения (достичь к)_____
Цель должна максимально зависеть от нас_____
Приемлемая цена (чем готов пожертвовать)_____
Сохранение социальной экологии_____
Определение необходимых ресурсов (что уже есть и что нужно)_____
Оценка масштаба (на какие этапы разбить путь)_____

Практические задания к СР06

Задание 1. «Телефонные переговоры»

Кратко сформулировать коммерческое предложение по любому из перечисленных видов товара, спланировать возможные варианты телефонного разговора (обсуждение происходит коллективно). Работа в парах продавец – покупатель: разыгрывание телефонных диалогов с предложением покупателю товара. Диалог должен быть кратким (2–3 минуты), задача продавца – заинтересовать покупателя при минимуме сообщаемой информации. Критерий успешности общения со стороны продавца – достижение договоренности о личной встрече с покупателем.

Примеры теоретических вопросов к экзамену Экз01

1. Бизнес в России как социально-значимая сфера деятельности.
2. Российское общество и бизнес – особенности взаимовосприятия.
3. Экономическая социализация.
4. Психологические качества успешного бизнесмена и менеджера.
5. Имидж бизнесмена.
6. Виды публичных выступлений в психологии бизнеса.
7. Подготовка публичного выступления.
8. Психология принятия индивидуальных решений.
9. Психология малых групп в бизнесе.
10. Психология принятия коллективных решений.
11. Интерперсональные коммуникации в бизнесе.
12. Психологические особенности делового общения.
13. Психологическое сопровождение конфликтов.
14. Концепция управления человеческими ресурсами в психологии.

15. Психологическое сопровождение становления профессиональной карьеры сотрудника.
16. Психологическое сопровождение реализации профессиональной карьеры.
17. Психология подбора персонала.
18. Психология работы с подчиненными и стимулирования их активности.
19. Персонал-технологии в психологии бизнеса.
20. Общая характеристика бизнес-процессов.
21. Психологические особенности менеджмента как бизнес-процесса
22. Управление рабочим временем в организации труда менеджера.
23. Принципы планирования рабочего времени и расстановки приоритетов в работе менеджера.
24. Профилактика и преодоление стрессов в работе менеджера.
25. Психологические особенности маркетинга как бизнес-процесса.
26. Сбыт как бизнес-процесс.
27. Технологии продажи в психологии бизнеса.
28. Психология рекламы.
29. Психологические особенности переговоров.
30. Психологические особенности деловых контактов.
31. Психологическая оценка результатов деятельности бизнес-организации.
32. Факторы повышения конкурентоспособности бизнес-структуры.
33. Имидж бизнес-структуры.
34. Психологическая культура и этика в бизнесе.
35. Социально-психологический климат в коллективе

Примеры типовых практических заданий к Экз01

1. Составьте социально-психологический портрет знакомого предпринимателя
2. Проанализируйте социально-психологические особенности предпринимательства в вашем регионе
3. Сформулируйте предложения по оказанию социально-психологических услуг вашему потенциальному клиенту-предпринимателю
4. Перечислите личностные качества, способствующие и препятствующие успеху в бизнесе. Приведите конкретные примеры
5. Перечислите, какие формы мотивации для повышения образовательного уровня работников предприятия можно использовать.
6. Каковы гендерные различия в предпринимательстве? Охарактеризуйте черты женского и мужского предпринимательства
7. Перечислите выдающихся русских предпринимателей, укажите психологические особенности их личности и деятельности

8.2. Критерии и шкалы оценивания

Каждое мероприятие текущего контроля успеваемости оценивается по шкале «зачтено», «не зачтено».

Оценка «зачтено» выставляется обучающемуся при выполнении всех указанных показателей (Таблица 8.1), допускаются несущественные неточности в изложении и оформлении материала

При невыполнении хотя бы одного из показателей выставляется оценка «не зачтено».

Таблица 8.1 – Критерии оценивания мероприятий текущего контроля успеваемости

Наименование, обозначение	Показатель
Лабораторная работа, практическое задание. Творческое задание	лабораторная работа выполнена в полном объеме; по лабораторной работе представлен отчет, содержащий необходимые расчеты, выводы, оформленный в соответствии с установленными требованиями; на защите лабораторной работы даны правильные ответы не менее чем на 50% заданных вопросов
Контрольная работа	правильно решено не менее 50% заданий
Тест	правильно решено не менее 50% тестовых заданий
Опрос	даны правильные ответы не менее чем на 50% заданных вопросов
Доклад	тема доклада раскрыта, сформулированы выводы; соблюдены требования к объему и оформлению доклада (презентации к докладу);
Реферат	тема реферата раскрыта; использованы рекомендуемые источники; соблюдены требования к объему и оформлению реферата

При оценивании результатов обучения по дисциплине в ходе промежуточной аттестации используются следующие критерии и шкалы.

Экзамен (Экз01).

Задание состоит из 2 теоретических вопросов и 2 практических заданий.

Время на подготовку: 60 минут.

Оценка «отлично» выставляется обучающемуся, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, использует в ответе материал рекомендуемой литературы, правильно обосновывает принятое решение, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических заданий.

Оценка «хорошо» выставляется обучающемуся, если он твердо знает программный материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответах на вопросы, правильно применяет теоретические положения при решении практических заданий, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения.

Оценка «удовлетворительно» выставляется обучающемуся, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практических работ.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки в ответах на вопросы, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические задания.

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

«Тамбовский государственный технический университет»
(ФГБОУ ВО «ТГТУ»)

УТВЕРЖДАЮ

Директор Института экономики и качества жизни

_____ С.П. Спиридонов
«_26_» _____*января*_____ 20_21_ г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.О.10 Электронный бизнес
(шифр и наименование дисциплины в соответствии с утвержденным учебным планом подготовки)

Направление

38.04.06 Торговое дело
(шифр и наименование)

Программа магистратуры

Коммерческая деятельность
(наименование профиля образовательной программы)

Формы обучения: ***очная, заочная***

Кафедра: ***«Коммерция и бизнес-информатика»***
(наименование кафедры)

Составитель:

К.п.н., зав. кафедрой		М.А. Блюм
степень, должность	подпись	инициалы, фамилия

Заведующий кафедрой

		М.А. Блюм
	подпись	инициалы, фамилия

Тамбов 2021

1. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ И ЕЕ МЕСТО В СТРУКТУРЕ ОПОП

Цель освоения дисциплины – достижение планируемых результатов обучения (таблица 1.1), соотнесенных с индикаторами достижения компетенций и целью реализации ОПОП.

Дисциплина входит в состав обязательной части образовательной программы.

Таблица 1.1 – Результаты обучения по дисциплине

Код, наименование индикатора	Результаты обучения по дисциплине
УК-2 - Способен управлять проектом на всех этапах его жизненного цикла	
ИД-1 (УК-2) Знает процедуру управления проектом на всех этапах его жизненного цикла	Знает модели построения взаимодействий в электронном бизнесе
	Знает этапы и методы развития электронного бизнеса
ИД-2 (УК-2) Умеет планировать проект с учетом последовательности этапов реализации и жизненного цикла проекта	Умеет анализировать возможности применения моделей электронного бизнеса на предприятии
	Умеет определять формы и инструменты развития организации в рамках электронного бизнеса
ИД-3 (УК-2) Владеет ключевыми навыками проектного управления на всех этапах жизненного цикла проекта	Владеет навыками постановки целей для электронного бизнеса
	Владеет навыками планирования и организации электронного бизнеса
ОПК-5 - Способен применять современные информационные технологии и программные средства, в том числе использовать интеллектуальные информационно-аналитические системы, при решении профессиональных задач	
ИД-1 (ОПК-5) Знает современные информационные технологии и программные средства, в том числе интеллектуальные информационно-аналитические системы для решения профессиональных задач	Знает основные процессы, характеристики и виды электронного бизнеса
	Знает виды и модели электронного бизнеса
ИД-2 (ОПК-5) Умеет применять современные информационные технологии и программные средства, в том числе использовать интеллектуальные информационно-аналитические системы, при решении профессиональных задач	Умеет определять формы и инструменты развития организации в рамках электронного бизнеса
	Умеет определять условия, влияющие на эффективность решения об использовании методов электронного бизнеса
ИД-3 (ОПК-5) Владеет навыками применения современных информационных технологий и программных средств, в том числе использования интеллектуальных информационно-аналитических систем, при решении профессиональных задач	Владеет навыками управления электронным бизнесом
	Владеет навыками оценки рейтинга электронного предприятия

Результаты обучения по дисциплине достигаются в рамках осуществления всех видов контактной и самостоятельной работы обучающихся в соответствии с утвержденным учебным планом.

Индикаторы достижения компетенций считаются сформированными при достижении соответствующих им результатов обучения.

2. ОБЪЁМ ДИСЦИПЛИНЫ

Объем дисциплины составляет 4 зачетные единицы.

Ниже приведено распределение общего объема дисциплины (в академических часах) в соответствии с утвержденным учебным планом.

Виды работ	Форма обучения	
	Очная	Заочная
	2 семестр	1 курс
Контактная работа	**36**	**10**
занятия лекционного типа	16	2
лабораторные занятия		
практические занятия	16	4
курсовое проектирование		
консультации	2	2
промежуточная аттестация	2	2
Самостоятельная работа	**108**	**134**
Всего	**144**	**144**

3. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Раздел 1. Основы электронной коммерции

Тема 1. Электронная коммерция в системе рыночных отношений

Определение электронного бизнеса, его составляющие. Технологии электронной коммерции в потребительском секторе. Основные бизнес-модели в условиях Интернет-среды: B2B, B2C, C2C, C2B. Принципы ведения бизнеса в Интернет.

ПР01 Бизнес-модели в условиях интернет-среды.

СР01 Концепции электронного бизнеса

Тема 2. Web-сайт как основа бизнеса в Интернет

Классификация Web-серверов. Интерактивные магазины. Информационное обеспечение коммерческой деятельности в условиях электронного бизнеса. Продвижение сайтов в поисковых системах. SEO как инструмент электронной коммерции.

ПР02 Разработка и первоначальное продвижение Web-сайта: этапы, размещение сайта, выбор провайдера, организация обратной связи.

СР02 Методы внешней и внутренней оптимизации сайта для его продвижения в поисковых системах

Раздел 2. Реклама и модели электронной коммерции

Тема 3. Реклама в Интернет

Ценовые модели размещения рекламы (оплата по количеству показов, фиксированная оплата, оплата по количеству кликов). Инструменты интернет-рекламы (баннерная реклама, регистрация в поисковых системах и каталогах, Яндекс.Директ и реклама с использованием электронной почты).

ПР03 Инструменты внешней рекламы.

СР03 Модели электронной коммерции

Тема 4. Торговые системы в интернет-среде

Классификация торговых интернет-систем. Интернет-магазины. Выбор оптимального варианта реализации интернет-магазина: обзор платформ для проектирования интернет-магазинов. Интернет-аукционы, типы по схемам проведения торгов. Модели и технологии электронной коммерции в межкорпоративном секторе B2B.

ПР04 Классификация торговых систем.

СР04 Специфика использования Интернет в организации коммерческой деятельности торговых фирм

Тема 5. Платежные системы

Классификация платежных систем. Схема проведения платежей при помощи кредитных карт.

ПР05 Современные платежные системы

СР05 Подготовиться к проведению практического занятия, изучив рекомендуемую литературу и лекционный материал

Раздел 3. Современное развитие электронной коммерции

Тема 6. Финансово-кредитные системы в электронной коммерции

Интернет-банкинг. Интернет-страхование. Электронная криптовалюта Bitcoin.

ПР06 История развития интернет-банкинга и принципы работы Bitcoin

СР06 Подготовиться к проведению практического занятия, изучив рекомендуемую литературу и лекционный материал

Тема 7. Безопасность в системах электронной коммерции

Методы обеспечения безопасности. Виды угроз электронным документам. Стандарты и сертификаты цифровой подписи.

ПР07 Методы и свойства обеспечения безопасности в системах электронной коммерции

СР07 Подготовиться к проведению практического занятия, изучив рекомендуемую литературу и лекционный материал

Тема 8. Основы современного интернет-маркетинга

Маркетинговые исследования. Формирование имиджа фирмы. Понятие SMM. Продвижение в социальных сетях. Выгоды для потребителей, получаемые при использовании сети Интернет.

ПР08 Особенности маркетинга в социальных сетях

СР08. Оценка рейтинга электронного предприятия

4. ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, ИНФОРМАЦИОННЫХ РЕСУРСОВ И ТЕХНОЛОГИЙ

4.1. Учебная литература

1. Информационные технологии в бизнесе : учебное пособие / Н. В. Молоткова, М. А. Блюм, Н. В. Дюженкова [и др.]. — Тамбов : Тамбовский государственный технический университет, ЭБС АСВ, 2019. — 97 с. — ISBN 978-5-8265-2132-8. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/99760.html

2. Крахоткина, Е. В. Системы электронной коммерции и технологии их проектирования : учебное пособие / Е. В. Крахоткина. — Ставрополь : Северо-Кавказский федеральный университет, 2016. — 129 с. — ISBN 2227-8397. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/66114.html

3. Медведева, М. А. Электронный бизнес. Часть 1 : учебное пособие / М. А. Медведева, М. А. Медведев ; под редакцией Д. Б. Берг. — Екатеринбург : Уральский федеральный университет, ЭБС АСВ, 2016. — 108 с. — ISBN 978-5-7996-1793-6. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/69764.html (дата обращения: 08.03.2021). — Режим доступа: для авторизир. Пользователей

4. Кудряшов, А. А. Электронный бизнес : учебное пособие / А. А. Кудряшов. — Самара : Поволжский государственный университет телекоммуникаций и информатики, 2017. — 175 с. — ISBN 2227-8397. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/75426.html (дата обращения: 08.03.2021). — Режим доступа: для авторизир. пользователей

5. Курчеева, Г. И. Информационное и программное обеспечение электронного бизнеса : учебное пособие / Г. И. Курчеева, М. А. Бакаев, В. А. Хворостов. — Новосибирск : Новосибирский государственный технический университет, 2018. — 107 с. — ISBN 978-5-7782-3500-7. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/91210.html (дата обращения: 08.03.2021). — Режим доступа: для авторизир. пользователей

6. Информационные технологии в бизнес-планировании : лабораторный практикум / составители И. Ю. Глазкова, Д. Г. Ловянников. — Ставрополь : Северо-Кавказский федеральный университет, 2017. — 98 с. — ISBN 2227-8397. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/75574.

4.2. Интернет-ресурсы, в том числе современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Университетская информационная система «РОССИЯ» https://uisrussia.msu.ru

Справочно-правовая система «Консультант+» http://www.consultant-urist.ru

Справочно-правовая система «Гарант» http://www.garant.ru

База данных Web of Science https://apps.webofknowledge.com/

База данных Scopus https://www.scopus.com

Портал открытых данных Российской Федерации https://data.gov.ru

База открытых данных Министерства труда и социальной защиты РФ https://rosmintrud.ru/opendata

База данных Научной электронной библиотеки eLIBRARY.RU https://elibrary.ru/

База данных профессиональных стандартов Министерства труда и социальной защиты РФ http://profstandart.rosmintrud.ru/obshchiy-informatsionnyy-blok/natsionalnyy-reestr-professionalnykh-standartov/

Базы данных Министерства экономического развития РФ http://www.economy.gov.ru
База открытых данных Росфинмониторинга http://www.fedsfm.ru/opendata
Электронная база данных «Издательство Лань» https://e.lanbook.com
Электронная библиотечная система «IPRbooks» http://www.iprbookshop.ru
База данных «Электронно-библиотечная система «ЭБС ЮРАЙТ» https://www.biblio-online.ru
База данных электронно-библиотечной системы ТГТУ http://elib.tstu.ru
Федеральная государственная информационная система «Национальная электронная библиотека» https://нэб.рф
Национальный портал онлайн обучения «Открытое образование» https://openedu.ru
Электронная база данных "Polpred.com Обзор СМИ" https://www.polpred.com
Официальный сайт Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии http://protect.gost.ru/

Ресурсы электронной информационно-образовательной среды университета представлены в локальном нормативном акте «Положение об электронной информационно-образовательной среде Тамбовского государственного технического университета».

Электронные образовательные ресурсы, к которым обеспечен доступ обучающихся, в т.ч. приспособленные для использования инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья, приведены на официальном сайте университета в разделе «Университет»-«Сведения об образовательной организации»-«Материально-техническое обеспечение и оснащенность образовательного процесса».

Сведения о лицензионном программном обеспечении, используемом в образовательном процессе, представлены на официальном сайте университета в разделе «Образование»-«Учебная работа»-«Доступное программное обеспечение».

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Главное в преподавании и изучении данной дисциплины необходимо сосредоточить на овладении студентами базовых понятий, позволяющих освоить понимание сущности и многомерности объекта и предмета электронного бизнеса и сферы электронной коммерции.

Важным условием успешного освоения дисциплины является создание системы правильной организации труда, позволяющей распределить учебную нагрузку равномерно в соответствии с графиком образовательного процесса. Нужно осуществлять самоконтроль, который является необходимым условием Вашей успешной учебы. Если что-то осталось невыполненным, необходимо изыскать время для завершения этой части работы, не уменьшая объема недельного плана. Все задания к практическим занятиям, а также задания, вынесенные на самостоятельную работу, рекомендуется выполнять непосредственно после соответствующей темы лекционного курса, что способствует лучшему усвоению материала, позволяет своевременно выявить и устранить «пробелы» в знаниях, систематизировать ранее пройденный материал, на его основе приступить к овладению новыми знаниями и навыками.

Система университетского обучения основывается на рациональном сочетании нескольких видов учебных занятий (в первую очередь, лекций и практических занятий), работа на которых обладает определенной спецификой.

Подготовка к лекциям.

Лекция - это основная форма передачи большого объема информации как ориентировочной основы для самостоятельной работы студентов. Лекция имеет цель систематизации основы научных знаний по дисциплине, концентрации внимания студентов на наиболее сложных и узловых проблемах рекламы в бизнесе как теоретико-прикладной дисциплины. Лекция закладывает основы научных знаний, дает студенту возможность усвоить их в обобщенной форме.

Знакомство с дисциплиной происходит уже на первой лекции, где требуется не просто внимание, но и самостоятельное оформление конспекта. При работе с конспектом лекций необходимо учитывать тот фактор, что одни лекции дают ответы на конкретные вопросы темы, другие – лишь выявляют взаимосвязи между явлениями, помогая студенту понять глубинные процессы развития изучаемого предмета как в истории, так и в настоящее время.

Конспектирование лекций – сложный вид вузовской аудиторной работы, предполагающий интенсивную умственную деятельность студента. Конспект является полезным тогда, когда записано самое существенное и сделано это Вами. Не надо стремиться записать дословно всю лекцию. Такое «конспектирование» приносит больше вреда, чем пользы. Целесообразно вначале понять основную мысль, излагаемую лектором, а затем записать ее. Желательно запись осуществлять на одной странице листа или оставляя поля, на которых позднее, при самостоятельной работе с конспектом, можно сделать дополнительные записи, отметить непонятные места.

Конспект лекции лучше подразделять на пункты, соблюдая красную строку. Этому в большой степени будут способствовать вопросы плана лекции, предложенные преподавателям. Следует обращать внимание на акценты, выводы, которые делает лектор, отмечая наиболее важные моменты в лекционном материале замечаниями «важно», «хорошо запомнить» и т.п. Можно делать это и с помощью разноцветных маркеров или ручек, подчеркивая термины и определения.

Целесообразно разработать собственную систему сокращений, аббревиатур и символов. Однако при дальнейшей работе с конспектом символы лучше заменить обычными словами для быстрого зрительного восприятия текста.

Работая над конспектом лекций, Вам всегда необходимо использовать не только учебник, но и ту литературу, которую дополнительно рекомендовал лектор. Именно такая серьезная, кропотливая работа с лекционным материалом позволит глубоко овладеть теоретическим материалом.

Подготовка к практическим занятиям.

В отличие от лекции практические занятия и семинары помогают анализировать, углублять, конкретизировать и расширять эти знания, помогают овладеть ими на более высоком уровне репродукции и трансформации. Эти формы учебного процесса способствуют закреплению умений и навыков самостоятельной работы, полученных в процессе работы над лекцией и являются своеобразной формой контроля за усвоением полученной на лекции учебной информации.

Подготовку к каждому практическому занятию необходимо начать с ознакомления с планом практического занятия, который отражает содержание предложенной темы. Тщательное продумывание и изучение вопросов плана основывается на проработке текущего материала лекции, а затем изучения обязательной и дополнительной литературы, рекомендованной к данной теме. Все новые понятия по изучаемой теме необходимо выучить наизусть и внести в глоссарий, который целесообразно вести с самого начала изучения курса.

Результат такой работы должен проявиться в способности свободно ответить на теоретические вопросы практикума, выступать и участвовать в коллективном обсуждении вопросов изучаемой темы, правильно выполнять практические задания и контрольные работы.

В процессе подготовки к практическим занятиям, необходимо обратить особое внимание на самостоятельное изучение рекомендованной литературы. При всей полноте конспектирования лекции в ней невозможно изложить весь материал из-за лимита аудиторных часов. Поэтому самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной литературой, материалами периодических изданий и Интернета является наиболее эффективным методом получения дополнительных знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала, формирует отношение к конкретной проблеме.

Рекомендации по работе с литературой.

Работу с литературой целесообразно начать с изучения общих работ по теме, а также учебников и учебных пособий. Далее рекомендуется перейти к анализу монографий и статей, рассматривающих отдельные аспекты проблем, изучаемых в рамках курса, а также официальных материалов и неопубликованных документов (научно-исследовательские работы, диссертации), в которых могут содержаться основные вопросы изучаемой проблемы.

Работу с источниками надо начинать с ознакомительного чтения, т.е. просмотреть текст, выделяя его структурные единицы. При ознакомительном чтении закладками отмечаются те страницы, которые требуют более внимательного изучения.

В зависимости от результатов ознакомительного чтения выбирается дальнейший способ работы с источником. Если для разрешения поставленной задачи требуется изучение некоторых фрагментов текста, то используется метод выборочного чтения. Если в книге нет подробного оглавления, следует обратить внимание ученика на предметные и именные указатели.

Избранные фрагменты или весь текст (если он целиком имеет отношение к теме) требуют вдумчивого, неторопливого чтения с «мысленной проработкой» материала. Такое

чтение предполагает выделение: 1) главного в тексте; 2) основных аргументов; 3) выводов. Особое внимание следует обратить на то, вытекает тезис из аргументов или нет.

Необходимо также проанализировать, какие из утверждений автора носят проблематичный, гипотетический характер, и уловить скрытые вопросы.

Наилучший способ научиться выделять главное в тексте, улавливать проблематичный характер утверждений, давать оценку авторской позиции – это сравнительное чтение, в ходе которого Вы знакомитесь с различными мнениями по одному и тому же вопросу, сравниваете весомость и доказательность аргументов сторон и делаете вывод о наибольшей убедительности той или иной позиции.

Если в литературе встречаются разные точки зрения по тому или иному вопросу из-за сложности прошедших событий и правовых явлений, нельзя их отвергать, не разобравшись. При наличии расхождений между авторами необходимо найти рациональное зерно у каждого из них, что позволит глубже усвоить предмет изучения и более критично оценивать изучаемые вопросы. Знакомясь с особыми позициями авторов, нужно определять их схожие суждения, аргументы, выводы, а затем сравнивать их между собой и применять из них ту, которая более убедительна.

Следующим этапом работы с литературными источниками является создание конспектов, фиксирующих основные тезисы и аргументы. Можно делать записи на отдельных листах, которые потом легко систематизировать по отдельным темам изучаемого курса. Другой способ – это ведение тематических тетрадей-конспектов по одной какой-либо теме. Большие специальные работы монографического характера целесообразно конспектировать в отдельных тетрадях. Здесь важно вспомнить, что конспекты пишутся на одной стороне листа, с полями и достаточным для исправления и ремарок межстрочным расстоянием (эти правила соблюдаются для удобства редактирования). Если в конспектах приводятся цитаты, то непременно должно быть дано указание на источник (автор, название, выходные данные, № страницы). Впоследствии эта информации может быть использована при написании текста реферата или другого задания.

Таким образом, при работе с источниками и литературой важно уметь:

– сопоставлять, сравнивать, классифицировать, группировать, систематизировать информацию в соответствии с определенной учебной задачей;

– обобщать полученную информацию, оценивать прослушанное и прочитанное;

– фиксировать основное содержание сообщений; формулировать, устно и письменно, основную идею сообщения; составлять план, формулировать тезисы;

– готовить и презентовать развернутые сообщения типа доклада;

– работать в разных режимах (индивидуально, в паре, в группе), взаимодействуя друг с другом;

– пользоваться реферативными и справочными материалами;

– контролировать свои действия и действия своих товарищей, объективно оценивать свои действия;

– обращаться за помощью, дополнительными разъяснениями к преподавателю, другим студентам;

– пользоваться лингвистической или контекстуальной догадкой, словарями различного характера, различного рода подсказками, опорами в тексте (ключевые слова, структура текста, предваряющая информация и др.);

– использовать при говорении и письме перифраз, синонимичные средства, слова-описания общих понятий, разъяснения, примеры, толкования, «словотворчество»;

– повторять или перефразировать реплику собеседника в подтверждении понимания его высказывания или вопроса;

– обратиться за помощью к собеседнику (уточнить вопрос, переспросить и др.);

– использовать мимику, жесты (вообще и в тех случаях, когда языковых средств не хватает для выражения тех или иных коммуникативных намерений).

Подготовка к промежуточной аттестации.

При подготовке к промежуточной аттестации целесообразно:

– внимательно изучить перечень вопросов и определить, в каких источниках находятся сведения, необходимые для ответа на них;

– внимательно прочитать рекомендованную литературу;

– составить краткие конспекты ответов (планы ответов).

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

По всем видам учебной деятельности в рамках дисциплины используются аудитории, оснащенные необходимым специализированным оборудованием.

Наименование специальных помещений	Оснащенность специальных помещений	Перечень лицензионного программного обеспечения / Реквизиты подтверждающего документа
учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа	Мебель: учебная мебель Технические средства обучения: экран, проектор, компьютер	MS Office, Windows / Корпоративные академические лицензии бессрочные Microsoft Open License №47425744, 48248803, 41251589, 46314939, 44964701, 43925361, 45936776, 47425744, 41875901, 41318363, 60102643
учебные аудитории для проведения занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации	Мебель: учебная мебель Технические средства обучения: экран, проектор, компьютер	

Для самостоятельной работы обучающихся предусмотрены помещения, укомплектованные специализированной мебелью, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

Наименование помещений для самостоятельной работы обучающихся	Оснащенность помещений для самостоятельной работы обучающихся	Перечень лицензионного программного обеспечения / Реквизиты подтверждающего документа
Помещение для самостоятельной работы обучающихся (читальный зал Научной библиотеки)	Мебель: учебная мебель Комплект специализированной мебели: компьютерные столы Оборудование: компьютерная техника с подключением к информационно-коммуникационной сети «Интернет» и доступом в электронную информационно-образовательную среду образовательной организации, веб-камеры, коммуникационное оборудование, обеспечивающее доступ к сети интернет (проводное соединение и беспроводное соединение по технологии Wi-Fi)	Microsoft Windows 7 pro Лицензия №49487340 Microsoft Office2007 Лицензия №49487340
Помещение для самостоятельной работы обучающихся (ауд. 333/А)	Мебель: учебная мебель Комплект специализированной мебели: компьютерные столы Оборудование: компьютерная техника с подключением к информационно-коммуникационной сети «Интернет» и доступом в электронную информационно-образовательную среду образовательной организации, веб-камеры, коммуникационное оборудование, обеспечивающее доступ к сети интернет (проводное соединение и беспроводное соединение по технологии Wi-Fi)	Microsoft Windows XP Лицензия №44964701 Microsoft Office 2007 Лицензия №44964701

7. ТЕКУЩИЙ КОНТРОЛЬ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНАЯ АТТЕСТАЦИЯ

Проверка достижения результатов обучения по дисциплине осуществляется в рамках текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации.

7.1. Текущий контроль успеваемости

Текущий контроль успеваемости включает в себя мероприятия по оцениванию выполнения заданий на практических занятиях, заданий для самостоятельной работы. Мероприятия текущего контроля успеваемости приведены в таблице 7.1.

Таблица 7.1 – Мероприятия текущего контроля успеваемости

Обозначение	Наименование	Форма контроля
ПР01	Бизнес-модели в условиях интернет-среды	Практическое задание
СР01	Концепции электронного бизнеса	Доклады
ПР02	Разработка и первоначальное продвижение Web-сайта: этапы, размещение сайта, выбор провайдера, организация обратной связи	Творческое задание
СР02	Методы внешней и внутренней оптимизации сайта для его продвижения в поисковых системах	Практическое задание
СР03	Модели электронной коммерции	Доклады
ПР03	Инструменты внешней рекламы	Практическое задание
СР04	Специфика использования Интернет в организации коммерческой деятельности торговых фирм	Практическое задание
СР08	Оценка рейтинга электронного предприятия	Практическое задание

7.2. Промежуточная аттестация

Формы промежуточной аттестации по дисциплине приведены в таблице 7.2.

Таблица 7.2 – Формы промежуточной аттестации

Обозначение	Форма отчетности	Очная	Заочная
Экз01	Экзамен	2 семестр	1 курс

8. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

8.1. Оценочные средства

Оценочные средства соотнесены с результатами обучения по дисциплине и индикаторами достижения компетенций.

ИД-1 (УК-2) Знает процедуру управления проектом на всех этапах его жизненного цикла

Знает модели построения взаимодействий в электронном бизнесе	Экз01
Знает этапы и методы развития электронного бизнеса	Экз01

ИД-2 (УК-2) Умеет планировать проект с учетом последовательности этапов реализации и жизненного цикла проекта

Умеет анализировать возможности применения моделей электронного бизнеса на предприятии	ПР01
Умеет определять формы и инструменты развития организации в рамках электронного бизнеса	СР01

Практическое задание к ПР01

Практическое задание: "Изучение организации работы Интернет-банкинга"

1 Цель работы: Изучить особенности работы Интернет-банкинга.

2 Задачи работы: Познакомиться с системой Интернет-банкинга

3 Требование к отчету: Отчет о проделанной работе должен содержать: характеристика сайта www.banki.ru; описание условий предоставления услуг Интернет-банкинга у двух банков (назначение услуги: для кого; принципы работы: как можно получить и подключиться к этой услуге; функции данного Интернет-банкинга: какие преимущества предоставляет банк клиента, если они используют его услугу).

Темы докладов к СР 01

1. Концепция электронного бизнеса.
2. Эволюция электронного бизнеса.
3. Категории электронного бизнеса.
4. Электронная коммерция как форма ведения бизнеса.
5. Системы электронной коммерции.
6. Формы электронной коммерции.
7. Предложение товаров в сетях.
8. Электронная продажа товаров.
9. Средства и системы платежей.

ИД-3 (УК-2) Владеет ключевыми навыками проектного управления на всех этапах жизненного цикла проекта

Владеет навыками разработки и первоначального продвижения web-сайта	ПР02
Владеет навыками продвижения сайта в поисковых системах	СР02

Практическое задание к ПР02

Разработать техническое задание на изготовление веб сайта для интернет-магазина с описанием всех требуемых работ.

Практическое задание к СР02

Сравнительная характеристика основных поисковых систем

ИД-1 (ОПК-5) Знает современные информационные технологии и программные средства, в том числе интеллектуальные информационно-аналитические системы для решения профессиональных задач

Знает основные процессы, характеристики и виды электронного бизнеса	Экз01
Знает виды и модели электронного бизнеса	СР03

Темы докладов к СР03

1. Сущность коммуникации и ее модели в электронной среде.
2. Реклама в сетях.
3. Средства рекламы.
4. Организационное регулирование работы в Интернете.
5. Основные понятия: электронный бизнес и электронная коммерция.
6. Виды электронного бизнеса. Анализ наиболее перспективных направлений в России и за рубежом.
7. Перспективы развития электронного бизнеса в России.
8. Международные технические стандарты Интернет-технологий.
9. Типовые решения в электронном бизнесе.
10. Стандарты для безопасности электронной коммерции.
11. Технологический аудит.
12. Безопасность проекта в электронном бизнесе. Основные стандарты безопасности.

ИД-2 (ОПК-5) Умеет применять современные информационные технологии и программные средства, в том числе использовать интеллектуальные информационно-аналитические системы, при решении профессиональных задач

Умеет определять формы и инструменты развития организации в рамках электронного бизнеса	ПР03
Умеет определять условия, влияющие на эффективность решения об использовании методов электронного бизнеса	СР04

Практическое задание к ПР03.

Цель работы: изучение организации работы электронных магазинов.

Требование к отчету: отчет о проделанной работе должен содержать: название и цель работы; номер варианта; описание электронного магазина в виде наименований этапов работы и копий экранов; сравнительные характеристики трех электронных магазинов по одному профилю.

Практическое задание к СР04.

Цель работы: классификация электронных предприятий по типу электронных отношений.

Цель работы: провести классификацию Интернет-ресурсов по типу электронных взаимоотношений.

Задачи работы ознакомиться с Интернет-ресурсами различных секторов электронной коммерции. приобрести навыки по классификации Интернет-ресурсов.

ИД-3 (ОПК-5) Владеет навыками применения современных информационных технологий и программных средств, в том числе использования интеллектуальных информационно-аналитических систем, при решении профессиональных задач

Владеет навыками управления электронным бизнесом	СР03, Экз01
Владеет навыками оценки рейтинга электронного предприняв	СР08

Темы докладов к СР03

1. Технология группового проектирования Интернет-сайта.
2. Электронные предприятия, специализирующиеся на продуктах и услугах для организации электронного бизнеса.
3. Услуги хостинга.
4. Туристический бизнес в Интернет.
5. Интернет-страхование.
6. Аукционы и конкурсы в Интернет.
7. Интернет-рекрутинг.
8. Сервисы связи и организации общения.
9. Интернет-инкубаторы.
10. Методы привлечения посетителей на сайт предприятия.
11. Методы формирования и анализа целевой аудитории предприятия.
12. Методы позиционирования предприятия на глобальном рынке.
13. Аудитория Интернет. Методы исследования аудитории Интернет. Целевая аудитория

Практическое задание к СР08

Практическое задание: "Изучение технологий оценки рейтинга электронного предприятия"

1 Цель работы: Ознакомиться с инструментами сбора и анализа статистики пользователей

2 Задачи работы: Изучить принципы работы сервисов по сбору и анализу статистики пользователей

3 Требование к отчету: Отчет о проделанной работе должен содержать: название и цель работы; описание последовательности выполнения работы и результаты выполнения заданий в виде наименований этапов работы и копий экранов.

Примеры теоретических вопросов к экзамену Экз01

1. Электронная коммерция в системе рыночных отношений: основные понятия, организационные аспекты.
2. Основные бизнес-модели в условиях Интернет-среды: B2B, B2C, C2C, C2B.
3. Веб-сайт как основа бизнеса в Интернет, классификация.
4. Реклама в Интернет.
5. Торговые системы в Интернет-среде: Интернет-магазин, Интернет-аукцион.
6. Платежные системы в Интернет-среде: понятие, классификация.
7. Безопасность в системах электронной коммерции: задачи, методы. Шифрование, электронная цифровая подпись.
8. Ценовые модели размещения рекламы в электронной среде.
9. Интернет-аукционы: понятие, типы.
10. Классификация электронных предприятий по взаимодействующим субъектам (матрица B2C2G).
11. Модели электронного бизнеса. Брокерская модель.
12. Модели электронного бизнеса. Рекламная модель.
13. Модели электронного бизнеса. Модель информационного посредничества.

14. Модели электронного бизнеса. Торговая модель.
15. Модели электронного бизнеса. Модель производителя.
16. Типовая схема систем Business-to-Consumer.
17. Международные классификаторы, используемые в системах электронной коммерции.
18. Подразделения электронного бизнеса несетевых компаний. Корпоративные сайты
19. Модели бизнеса B2B. Функциональная схема B2B. Виды систем B2B.
20. Системы управления закупками (e-procurement).
21. Электронные предприятия, специализирующиеся на оказании финансовых услуг.
22. Основные функции платежных систем.
23. Денежные расчеты в сети. Классификация платежей и платежных систем.
24. Системы расчетов, работающие с реальными деньгами.
25. Виды предприятий рекламного бизнеса в Интернет
26. Особенности Интернет-рекламы. Рекламные носители в Интернете. Выбор рекламных носителей.
27. Ценовые модели размещения рекламы. Сервисы управления рекламой
28. Электронные предприятия, специализирующиеся на продуктах и услугах для организации электронного бизнеса.
29. Услуги хостинга.
30. Туристический бизнес в Интернет.
31. Интернет-страхование.
32. Аукционы и конкурсы в Интернет.
33. Интернет-рекрутинг.
34. Сервисы связи и организации общения.
35. Интернет-инкубаторы.

Примеры типовых практических заданий к Экз01

1. К функциям электронной коммерции относится
а) представление товара (показ продукции средствами Интернета);
б) проведение покупки (быстрые и безопасные расчеты, варианты доставки);
в) налаживание долгосрочных отношений с клиентом (изучение предпочтений и вкусов).

2. Участниками систем электронной коммерции являются
а) покупатели или потребители услуг;
б) сеть Интернет.

3. Форма электронной коммерции B2C – это взаимодействие
а) предприятие – предприятие;
б) предприятие – потребитель;
в) потребитель – потребитель;
г) потребитель – предприятие.

4. Что такое HTML?
а) язык разметки и форматирования гипертекста на Web-странице;
б) программа создания презентаций;
в) язык программирования C++;
г) текстовый процессор.

5. Онлайновый каталог – это
а) любые организации, взаимодействующие через Интернет;
б) это электронный каталог, который дает возможность покупателю использовать мощные поисковые средства Интернета и возможность сравнения товаров;
в) компания, предоставляющая услуги по организации систем электронной коммерции в виде сдачи в аренду аппаратно-программных комплексов для ведения коммерческой деятельности;

г) наиболее широко распространенное средство поиска информации в сети Интернет, позволяющее находить информацию по ключевым словам и фразам.

6. Форма электронной коммерции C2C – это взаимодействие
а) предприятие – предприятие;
б) предприятие – потребитель;
в) потребитель – потребитель;
г) потребитель – предприятие.

7. Форма электронной коммерции C2B – это взаимодействие
а) предприятие – предприятие;
б) предприятие – потребитель;
в) потребитель – потребитель;
г) потребитель – предприятие.

8. Системы криптозащиты предназначены для
а) ограничения доступа в сеть компании;
б) обеспечения секретности данных;
в) гарантии подлинности авторства информации.

9. Интернет-аукционы могут быть примером модели
а) B2C;
б) B2B;
в) C2C;
г) C2B.

10. При выборе сайтов для размещения рекламы нужно учитывать
а) популярность, широту аудитории, авторитетность, тематику, наличие сайтов-конкурентов;
б) прогноз объема продаж вашей фирмы;
в) место размещения (раздел, страницу);
г) ценовую модель.

8.2. Критерии и шкалы оценивания

Каждое мероприятие текущего контроля успеваемости оценивается по шкале «зачтено», «не зачтено».

Оценка «зачтено» выставляется обучающемуся при выполнении всех указанных показателей (Таблица 8.1), допускаются несущественные неточности в изложении и оформлении материала

При невыполнении хотя бы одного из показателей выставляется оценка «не зачтено».

Таблица 8.1 – Критерии оценивания мероприятий текущего контроля успеваемости

Наименование, обозначение	Показатель
Лабораторная работа, практическое задание. Творческое задание	лабораторная работа выполнена в полном объеме; по лабораторной работе представлен отчет, содержащий необходимые расчеты, выводы, оформленный в соответствии с установленными требованиями; на защите лабораторной работы даны правильные ответы не менее чем на 50% заданных вопросов

Наименование, обозначение	Показатель
Контрольная работа	правильно решено не менее 50% заданий
Тест	правильно решено не менее 50% тестовых заданий
Опрос	даны правильные ответы не менее чем на 50% заданных вопросов
Доклад	тема доклада раскрыта, сформулированы выводы; соблюдены требования к объему и оформлению доклада (презентации к докладу);
Реферат	тема реферата раскрыта; использованы рекомендуемые источники; соблюдены требования к объему и оформлению реферата

При оценивании результатов обучения по дисциплине в ходе промежуточной аттестации используются следующие критерии и шкалы.

Экзамен (Экз01).

Задание состоит из 2 теоретических вопросов и 2 практических заданий.

Время на подготовку: 60 минут.

Оценка «отлично» выставляется обучающемуся, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, использует в ответе материал рекомендуемой литературы, правильно обосновывает принятое решение, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических заданий.

Оценка «хорошо» выставляется обучающемуся, если он твердо знает программный материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответах на вопросы, правильно применяет теоретические положения при решении практических заданий, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения.

Оценка «удовлетворительно» выставляется обучающемуся, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практических работ.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки в ответах на вопросы, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические задания.

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

«Тамбовский государственный технический университет»
(ФГБОУ ВО «ТГТУ»)

УТВЕРЖДАЮ

Директор Института экономики и качества жизни

_____ С.П. Спиридонов
«_26_» _____*января*_____ 20_21_ г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.О.11 Психология бизнеса
(шифр и наименование дисциплины в соответствии с утвержденным учебным планом подготовки)

Направление

38.04.06 Торговое дело
(шифр и наименование)

Программа магистратуры

Коммерческая деятельность
(наименование профиля образовательной программы)

Формы обучения: ***очная, заочная***

Кафедра: ***«Коммерция и бизнес-информатика»***
(наименование кафедры)

Составитель:

К.п.н., зав. кафедрой		М.А. Блюм
степень, должность	подпись	инициалы, фамилия

Заведующий кафедрой

		М.А. Блюм
	подпись	инициалы, фамилия

Тамбов 2021

1. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ И ЕЕ МЕСТО В СТРУКТУРЕ ОПОП

Цель освоения дисциплины – достижение планируемых результатов обучения (таблица 1.1), соотнесенных с индикаторами достижения компетенций и целью реализации ОПОП.

Дисциплина входит в состав обязательной части образовательной программы.

Таблица 1.1 – Результаты обучения по дисциплине

Код, наименование индикатора	Результаты обучения по дисциплине
УК-6 Способен определять и реализовывать приоритеты собственной деятельности и способы ее совершенствования на основе самооценки	
ИД-1 (УК-6) Знает приоритеты собственной деятельности и способы ее совершенствования на основе самооценки	Знает основы планирования профессиональной траектории с учетом особенностей
	Знает психологические факторы эффективного бизнеса
ИД-2 (УК-6) Умеет определять приоритеты личностного и профессионального роста и способы совершенствования собственной деятельности на основе самооценки	Умеет расставлять приоритеты профессиональной деятельности и способы ее совершенствования на основе самооценки
	Умеет планировать самостоятельную деятельность в решении профессиональных задач
ИД-3 (УК-6) Владеет навыками построения профессиональной траектории с учетом изменяющихся требований рынка труда	Владеет навыками определения целей профессионального роста
	Владеет навыками выявления стимулов для саморазвития

Результаты обучения по дисциплине достигаются в рамках осуществления всех видов контактной и самостоятельной работы обучающихся в соответствии с утвержденным учебным планом.

Индикаторы достижения компетенций считаются сформированными при достижении соответствующих им результатов обучения.

2. ОБЪЁМ ДИСЦИПЛИНЫ

Объем дисциплины составляет 4 зачетные единицы.

Ниже приведено распределение общего объема дисциплины (в академических часах) в соответствии с утвержденным учебным планом.

Виды работ	Форма обучения	
	Очная	Заочная
	2 семестр	1 курс
Контактная работа	**52**	**12**
занятия лекционного типа	16	2
лабораторные занятия		
практические занятия	32	6
курсовое проектирование		
консультации	2	2
промежуточная аттестация	2	2
Самостоятельная работа	**92**	**132**
Всего	**144**	**144**

3. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Введение в курс «Психология бизнеса».

Понятие о психологии бизнеса. Понятийный и терминологический аппарат дисциплины «Психология бизнеса» (глоссарий). Место дисциплины в научном пространстве. Актуальность изучения дисциплины. Цель, задачи, объект и предмет дисциплины. Структура (основные разделы) курса. Психология бизнеса в системе наук. Взаимосвязь психологии бизнеса с макро- и микроэкономикой. Взаимосвязь психологии бизнеса с социальной психологией, психологией управления, психологией труда, инженерной психологией, экономической психологией и т.д. Социокультурный подход к психологическим и коммерческим проблемам.

ПР01. Бизнес как деятельность.

Бизнес в сравнении с другими видами деятельности. Бизнес и спорт. Бизнес и военное дело. Бизнес и наука. Бизнес и администрирование. Бизнес и природа. Бизнес как социокультурный институт. Исторические предпосылки бизнеса. Переломные вехи и революции в истории бизнеса. Появление бизнеса. Роль бизнеса в истории. Границы бизнеса: бизнес, квази-бизнес и he-бизнес. Бизнес как юридически законная деятельность. Бизнес как часть социальной системы.

СР01. Рынок и психология: парадоксы психологии и бизнеса

Тема 2. Этапы предпринимательской деятельности.

Действующие лица бизнеса. Предприниматель. Предприниматель, предприимчивость и дух предпринимательства. Предприниматель: начало деятельности. Путь предпринимателя. Менеджер. Пирамида развития менеджерских навыков. Инвестор. Лидер.

ПР02. Психологические качества человека бизнеса.

Активность – готовность действовать в неопределенности – целеполагание. Активность и мотивация человека бизнеса. Целеполагание и активность в бизнесе. Форма мышления предпринимателя. Маркетинговое мышление. Маркетинговое мышление в бизнес-планах: "case study". "Психология потребителя". Клиент-центрированное мышление. Системное маркетинговое мышление. Отношения элементов «маркетингового треугольника». Товар и его свойства. Отношения «Продавец - Товар». Рыночная среда и треугольник отношений. Маркетинг и качество.

СР02. Качества предпринимателя

Тема 3. Социальная психология бизнеса.

Конкуренция и конкурентность в бизнесе. Конкуренция в бизнесе. "Образцовая конкуренция". Конкуренция и партнерство. Учредительские отношения и отношения управления в бизнесе. Ответственность, доверие, недоверие. Отношения с сотрудниками. управление персоналом. Работа с мотивацией. Вовлечение персонала в управление фирмой (партиципация). Формирование команд.

ПР03. Организационная психология бизнеса.

Организационные формы и человеческие отношения. Модель "закрытой" организации. Модель "случайной" организации. Модель "открытой" организации. Статика и динамика организационных парадигм. Устойчивость организации в бизнесе. Стратегия развития организации. Анализ возможностей рынка. Анализ ресурсов организации. «Будущее» компании: организационные изменения. «Настоящее» компании: маркетинг, производство, финансы, персонал. Жизненный путь организации в бизнесе. Стадия формирования и развития. Стадия стабилизации и стагнации. Стадия кризиса. Этап «механизации». Этап «внутреннего предпринимательства». Этап «управления качеством».

СР03. Управленческие решения

Тема 4. Психологические основы этики бизнеса.

Отношение к деньгам. Предпринимательские проблемы в отношениях к деньгам. Этика бизнеса. Принцип экономической целесообразности. Принцип ситуативности. Этика индивидуальной ответственности в бизнесе.

ПР04. Психотерапевтическое воздействие коммерсанта.

Психотерапевтический подход в сфере коммерции. Психотерапевтическое влияние, направленное на других людей. Психотерапевтическое влияние, направленное на себя. Общие принципы психотерапевтического воздействия коммерсанта. Принцип саморегуляции и опоры на внутренние ресурсы. Принцип тотальной утилизации. Принцип развития или личностного роста. Инстинкты, потребности, мотивация. Инстинкты, потребности, жизненные ценности как фундамент коммерческой деятельности.

СР04. Методика «Предпринимательские способности»

Тема 5. Психотерапевтическая организация диалога.

Диалог: типология вопросов. Речь как инструмент управления поведением. Техника анализа речи: метамодель. Психотерапевтические техники речевого воздействия в коммерции. Психотерапевтичские техники речевого воздействия в коммерции. Гипнотическое направление изучения психологии продаж. Техники повышения внушаемости, используемые в психологии коммерции. Милтон-модель: приемы суггестивной организации речи. Атакующий стиль воздействия коммерсанта.

ПР05. Психологическая экономика: психология продаж

Мотивы потребителя. Риски при покупках. Мотивы покупки. Анализ мотивов потребителей. Психологические особенности отечественного потребителя. Психотехнология суперпродажи «Компас». Создание психологического комфорта покупателю (клиенту). Психологическая ориентация и установление психотипа покупателя (клиента). Психология заключения коммерческой сделки. Этапы сделки. Вступление. Презентация товара. Мотивация. Завершение. Послепродажный период.

СР05. Психология продаж

Тема 6. Возражения покупателя и их обработка

Типология вопросов и логические уровни. Этапы обработки возражения. Приемы обработки возражения. Типовые возражения. Возражения по цене.

ПР06. Продажи по телефону

Использование холодных звонков. Правила и нормы делового общения по телефону. Основные этапы продажи по телефону. Интонационная окраска речи. Работа с голосом.

СР06 Телефонные переговоры

Тема 7. Психология презентации

Магия презентации товара (услуги). Основы подготовки и проведения презентаций. Методика проведения презентаций. Критерии оценки презентаций: увлекательность, содержательность, визуализация (запоминаемость), интерактивность (активация), сбалансированность. Рекомендации по совершенствованию процесса подготовки и проведения презентаций.

ПР07. Типология потребителей и покупателей

Типология потребителей. Типология поведения покупателей. Устойчивые психологические типы. Типы темперамента по Гиппократу-Павлову. Типы конституции по Э. Кречмеру. Психологические типы по к. Юнгу и И. Майерс-Бриггс.

СР07. Целеполагание

Тема 8. Стрессы в деятельности коммерсанта

Общие факторы стресса. Факторы профессионального стресса. Специфические факторы стресса у коммерсанта. Этапы стресса. Последствия стресса. Защита от профессионального стресса, или антистрессовая саморегуляция.

ПР08. Саморегуляция психоэмоционального состояния коммерсанта

Рекомендации, направленные в «психологическое прошлое». Рекомендации, направленные в «психологическое настоящее». Рекомендации, проецирующиеся в будущее время. Саморегуляция и креативность. Саморегуляция и дисциплина мышления.

4. ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, ИНФОРМАЦИОННЫХ РЕСУРСОВ И ТЕХНОЛОГИЙ

4.1. Учебная литература

1. Фокс, Джеффри Рецепты успеха: Уроки бизнеса за обеденным столом / Джеффри Фокс ; перевод М. Иванова. — Москва : Альпина Бизнес Букс, 2019. — 171 c. — ISBN 978-5-9614-0750-1. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/82461.html
2. Мелия М. Бизнес - это психология [Электронный ресурс] : психологические координаты жизни современного делового человека / М. Мелия. — Электрон. текстовые данные. — М. : Альпина Паблишер, 2016. — 376 c. — 978-5-9614-4895-5. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/42681.html
3. Столяренко А.М. Психология менеджмента (2-е издание) [Электронный ресурс] : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Менеджмент организаций», «Управление персоналом» и «Психология» / А.М. Столяренко, Н.Д. Амаглобели. — Электрон. текстовые данные. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2015. — 455 c. — 978-5-238-02136-2. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/52638.html
4. Туркин, С. Как выгодно быть добрым: Сделайте свой бизнес социально ответственным / С. Туркин. — Москва : Альпина Бизнес Букс, 2019. — 381 c. — ISBN 5-9614-0472-2. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/82874.html
5. Трусь А.А. Психология управления [Электронный ресурс] : учебное пособие / А.А. Трусь. — Электрон. текстовые данные. — Минск: Вышэйшая школа, 2014. — 319 c. — 978-985-06-2422-2. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/35535.html
6. Деловые коммуникации [Электронный ресурс] : учебное пособие / М.Г. Круталевич [и др.]. — Электрон. текстовые данные. — Оренбург: Оренбургский государственный университет, ЭБС АСВ, 2015. — 216 c. — 978-5-7410-1378-6. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/61357.html
7. Психология и этика делового общения (5-е издание) [Электронный ресурс] : учебник для студентов вузов / В.Ю. Дорошенко [и др.]. — Электрон. текстовые данные. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2015. — 419 c. — 978-5-238-01050-2. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/52575.html

4.2. Интернет-ресурсы, в том числе современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Университетская информационная система «РОССИЯ» https://uisrussia.msu.ru

Справочно-правовая система «Консультант+» http://www.consultant-urist.ru

Справочно-правовая система «Гарант» http://www.garant.ru

База данных Web of Science https://apps.webofknowledge.com/

База данных Scopus https://www.scopus.com

Портал открытых данных Российской Федерации https://data.gov.ru

База открытых данных Министерства труда и социальной защиты РФ https://rosmintrud.ru/opendata

База данных Научной электронной библиотеки eLIBRARY.RU https://elibrary.ru/

База данных профессиональных стандартов Министерства труда и социальной защиты РФ http://profstandart.rosmintrud.ru/obshchiy-informatsionnyy-blok/natsionalnyy-reestr-professionalnykh-standartov/

Базы данных Министерства экономического развития РФ http://www.economy.gov.ru

База открытых данных Росфинмониторинга http://www.fedsfm.ru/opendata

Электронная база данных «Издательство Лань» https://e.lanbook.com

Электронная библиотечная система «IPRbooks» http://www.iprbookshop.ru

База данных «Электронно-библиотечная система «ЭБС ЮРАЙТ» https://www.biblio-online.ru

База данных электронно-библиотечной системы ТГТУ http://elib.tstu.ru

Федеральная государственная информационная система «Национальная электронная библиотека» https://нэб.рф

Национальный портал онлайн обучения «Открытое образование» https://openedu.ru

Электронная база данных "Polpred.com Обзор СМИ" https://www.polpred.com

Официальный сайт Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии http://protect.gost.ru/

Ресурсы электронной информационно-образовательной среды университета представлены в локальном нормативном акте «Положение об электронной информационно-образовательной среде Тамбовского государственного технического университета».

Электронные образовательные ресурсы, к которым обеспечен доступ обучающихся, в т.ч. приспособленные для использования инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья, приведены на официальном сайте университета в разделе «Университет»-«Сведения об образовательной организации»-«Материально-техническое обеспечение и оснащенность образовательного процесса».

Сведения о лицензионном программном обеспечении, используемом в образовательном процессе, представлены на официальном сайте университета в разделе «Образование»-«Учебная работа»-«Доступное программное обеспечение».

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Главное в преподавании и изучении данной дисциплины необходимо сосредоточить на овладении студентами базовых понятий, позволяющих освоить понимание сущности и многомерности объекта и предмета психологии бизнеса как сферы будущей профессиональной деятельности.

Важным условием успешного освоения дисциплины является создание системы правильной организации труда, позволяющей распределить учебную нагрузку равномерно в соответствии с графиком образовательного процесса. Нужно осуществлять самоконтроль, который является необходимым условием Вашей успешной учебы. Если что-то осталось невыполненным, необходимо изыскать время для завершения этой части работы, не уменьшая объема недельного плана. Все задания к практическим занятиям, а также задания, вынесенные на самостоятельную работу, рекомендуется выполнять непосредственно после соответствующей темы лекционного курса, что способствует лучшему усвоению материала, позволяет своевременно выявить и устранить «пробелы» в знаниях, систематизировать ранее пройденный материал, на его основе приступить к овладению новыми знаниями и навыками.

Система университетского обучения основывается на рациональном сочетании нескольких видов учебных занятий (в первую очередь, лекций и практических занятий), работа на которых обладает определенной спецификой.

Подготовка к лекциям.

Лекция - это основная форма передачи большого объема информации как ориентировочной основы для самостоятельной работы студентов. Лекция имеет цель систематизации основы научных знаний по дисциплине, концентрации внимания студентов на наиболее сложных и узловых проблемах рекламы в бизнесе как теоретико-прикладной дисциплины. Лекция закладывает основы научных знаний, дает студенту возможность усвоить их в обобщенной форме.

Знакомство с дисциплиной происходит уже на первой лекции, где требуется не просто внимание, но и самостоятельное оформление конспекта. При работе с конспектом лекций необходимо учитывать тот фактор, что одни лекции дают ответы на конкретные вопросы темы, другие – лишь выявляют взаимосвязи между явлениями, помогая студенту понять глубинные процессы развития изучаемого предмета как в истории, так и в настоящее время.

Конспектирование лекций – сложный вид вузовской аудиторной работы, предполагающий интенсивную умственную деятельность студента. Конспект является полезным тогда, когда записано самое существенное и сделано это Вами. Не надо стремиться записать дословно всю лекцию. Такое «конспектирование» приносит больше вреда, чем пользы. Целесообразно вначале понять основную мысль, излагаемую лектором, а затем записать ее. Желательно запись осуществлять на одной странице листа или оставляя поля, на которых позднее, при самостоятельной работе с конспектом, можно сделать дополнительные записи, отметить непонятные места.

Конспект лекции лучше подразделять на пункты, соблюдая красную строку. Этому в большой степени будут способствовать вопросы плана лекции, предложенные преподавателям. Следует обращать внимание на акценты, выводы, которые делает лектор, отмечая наиболее важные моменты в лекционном материале замечаниями «важно», «хорошо запомнить» и т.п. Можно делать это и с помощью разноцветных маркеров или ручек, подчеркивая термины и определения.

Целесообразно разработать собственную систему сокращений, аббревиатур и символов. Однако при дальнейшей работе с конспектом символы лучше заменить обычными словами для быстрого зрительного восприятия текста.

Работая над конспектом лекций, Вам всегда необходимо использовать не только учебник, но и ту литературу, которую дополнительно рекомендовал лектор. Именно такая серьезная, кропотливая работа с лекционным материалом позволит глубоко овладеть теоретическим материалом.

Подготовка к практическим занятиям.

В отличие от лекции практические занятия и семинары помогают анализировать, углублять, конкретизировать и расширять эти знания, помогают овладеть ими на более высоком уровне репродукции и трансформации. Эти формы учебного процесса способствуют закреплению умений и навыков самостоятельной работы, полученных в процессе работы над лекцией и являются своеобразной формой контроля за усвоением полученной на лекции учебной информации.

Подготовку к каждому практическому занятию необходимо начать с ознакомления с планом практического занятия, который отражает содержание предложенной темы. Тщательное продумывание и изучение вопросов плана основывается на проработке текущего материала лекции, а затем изучения обязательной и дополнительной литературы, рекомендованной к данной теме. Все новые понятия по изучаемой теме необходимо выучить наизусть и внести в глоссарий, который целесообразно вести с самого начала изучения курса.

Результат такой работы должен проявиться в способности свободно ответить на теоретические вопросы практикума, выступать и участвовать в коллективном обсуждении вопросов изучаемой темы, правильно выполнять практические задания и контрольные работы.

В процессе подготовки к практическим занятиям, необходимо обратить особое внимание на самостоятельное изучение рекомендованной литературы. При всей полноте конспектирования лекции в ней невозможно изложить весь материал из-за лимита аудиторных часов. Поэтому самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной литературой, материалами периодических изданий и Интернета является наиболее эффективным методом получения дополнительных знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала, формирует отношение к конкретной проблеме.

Рекомендации по работе с литературой.

Работу с литературой целесообразно начать с изучения общих работ по теме, а также учебников и учебных пособий. Далее рекомендуется перейти к анализу монографий и статей, рассматривающих отдельные аспекты проблем, изучаемых в рамках курса, а также официальных материалов и неопубликованных документов (научно-исследовательские работы, диссертации), в которых могут содержаться основные вопросы изучаемой проблемы.

Работу с источниками надо начинать с ознакомительного чтения, т.е. просмотреть текст, выделяя его структурные единицы. При ознакомительном чтении закладками отмечаются те страницы, которые требуют более внимательного изучения.

В зависимости от результатов ознакомительного чтения выбирается дальнейший способ работы с источником. Если для разрешения поставленной задачи требуется изучение некоторых фрагментов текста, то используется метод выборочного чтения. Если в книге нет подробного оглавления, следует обратить внимание ученика на предметные и именные указатели.

Избранные фрагменты или весь текст (если он целиком имеет отношение к теме) требуют вдумчивого, неторопливого чтения с «мысленной проработкой» материала. Такое

чтение предполагает выделение: 1) главного в тексте; 2) основных аргументов; 3) выводов. Особое внимание следует обратить на то, вытекает тезис из аргументов или нет.

Необходимо также проанализировать, какие из утверждений автора носят проблематичный, гипотетический характер, и уловить скрытые вопросы.

Наилучший способ научиться выделять главное в тексте, улавливать проблематичный характер утверждений, давать оценку авторской позиции – это сравнительное чтение, в ходе которого Вы знакомитесь с различными мнениями по одному и тому же вопросу, сравниваете весомость и доказательность аргументов сторон и делаете вывод о наибольшей убедительности той или иной позиции.

Если в литературе встречаются разные точки зрения по тому или иному вопросу из-за сложности прошедших событий и правовых явлений, нельзя их отвергать, не разобравшись. При наличии расхождений между авторами необходимо найти рациональное зерно у каждого из них, что позволит глубже усвоить предмет изучения и более критично оценивать изучаемые вопросы. Знакомясь с особыми позициями авторов, нужно определять их схожие суждения, аргументы, выводы, а затем сравнивать их между собой и применять из них ту, которая более убедительна.

Следующим этапом работы с литературными источниками является создание конспектов, фиксирующих основные тезисы и аргументы. Можно делать записи на отдельных листах, которые потом легко систематизировать по отдельным темам изучаемого курса. Другой способ – это ведение тематических тетрадей-конспектов по одной какой-либо теме. Большие специальные работы монографического характера целесообразно конспектировать в отдельных тетрадях. Здесь важно вспомнить, что конспекты пишутся на одной стороне листа, с полями и достаточным для исправления и ремарок межстрочным расстоянием (эти правила соблюдаются для удобства редактирования). Если в конспектах приводятся цитаты, то непременно должно быть дано указание на источник (автор, название, выходные данные, № страницы). Впоследствии эта информации может быть использована при написании текста реферата или другого задания.

Таким образом, при работе с источниками и литературой важно уметь:

– сопоставлять, сравнивать, классифицировать, группировать, систематизировать информацию в соответствии с определенной учебной задачей;

– обобщать полученную информацию, оценивать прослушанное и прочитанное;

– фиксировать основное содержание сообщений; формулировать, устно и письменно, основную идею сообщения; составлять план, формулировать тезисы;

– готовить и презентовать развернутые сообщения типа доклада;

– работать в разных режимах (индивидуально, в паре, в группе), взаимодействуя друг с другом;

– пользоваться реферативными и справочными материалами;

– контролировать свои действия и действия своих товарищей, объективно оценивать свои действия;

– обращаться за помощью, дополнительными разъяснениями к преподавателю, другим студентам;

– пользоваться лингвистической или контекстуальной догадкой, словарями различного характера, различного рода подсказками, опорами в тексте (ключевые слова, структура текста, предваряющая информация и др.);

– использовать при говорении и письме перифраз, синонимичные средства, слова-описания общих понятий, разъяснения, примеры, толкования, «словотворчество»;

– повторять или перефразировать реплику собеседника в подтверждении понимания его высказывания или вопроса;

– обратиться за помощью к собеседнику (уточнить вопрос, переспросить и др.);

– использовать мимику, жесты (вообще и в тех случаях, когда языковых средств не хватает для выражения тех или иных коммуникативных намерений).

Подготовка к промежуточной аттестации.

При подготовке к промежуточной аттестации целесообразно:

– внимательно изучить перечень вопросов и определить, в каких источниках находятся сведения, необходимые для ответа на них;

– внимательно прочитать рекомендованную литературу;

– составить краткие конспекты ответов (планы ответов).

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

По всем видам учебной деятельности в рамках дисциплины используются аудитории, оснащенные необходимым специализированным оборудованием.

Наименование специальных помещений	Оснащенность специальных помещений	Перечень лицензионного программного обеспечения / Реквизиты подтверждающего документа
учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа	Мебель: учебная мебель Технические средства обучения: экран, проектор, компьютер	MS Office, Windows / Корпоративные академические лицензии бессрочные Microsoft Open License №47425744, 48248803, 41251589, 46314939, 44964701, 43925361, 45936776, 47425744, 41875901, 41318363, 60102643
учебные аудитории для проведения занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации	Мебель: учебная мебель Технические средства обучения: экран, проектор, компьютер	

Для самостоятельной работы обучающихся предусмотрены помещения, укомплектованные специализированной мебелью, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

Наименование помещений для самостоятельной работы обучающихся	Оснащенность помещений для самостоятельной работы обучающихся	Перечень лицензионного программного обеспечения / Реквизиты подтверждающего документа
Помещение для самостоятельной работы обучающихся (читальный зал Научной библиотеки)	Мебель: учебная мебель Комплект специализированной мебели: компьютерные столы Оборудование: компьютерная техника с подключением к информационно-коммуникационной сети «Интернет» и доступом в электронную информационно-образовательную среду образовательной организации, веб-камеры, коммуникационное оборудование, обеспечивающее доступ к сети интернет (проводное соединение и беспроводное соединение по технологии Wi-Fi)	Microsoft Windows 7 pro Лицензия №49487340 Microsoft Office2007 Лицензия №49487340
Помещение для самостоятельной работы обучающихся (ауд. 333/А)	Мебель: учебная мебель Комплект специализированной мебели: компьютерные столы Оборудование: компьютерная техника с подключением к информационно-коммуникационной сети «Интернет» и доступом в электронную информационно-образовательную среду образовательной организации, веб-камеры, коммуникационное оборудование, обеспечивающее доступ к сети интернет (проводное соединение и беспроводное соединение по технологии Wi-Fi)	Microsoft Windows XP Лицензия №44964701 Microsoft Office 2007 Лицензия №44964701

7. ТЕКУЩИЙ КОНТРОЛЬ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНАЯ АТТЕСТАЦИЯ

Проверка достижения результатов обучения по дисциплине осуществляется в рамках текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации.

7.1. Текущий контроль успеваемости

Текущий контроль успеваемости включает в себя мероприятия по оцениванию выполнения заданий на практических занятиях, заданий для самостоятельной работы. Мероприятия текущего контроля успеваемости приведены в таблице 7.1.

Таблица 7.1 – Мероприятия текущего контроля успеваемости

Обозначение	Наименование	Форма контроля
СР02	Качества предпринимателя	Практическое задание
СР03	Управленческие решения	Практическое задание
СР04	Методика «Предпринимательские способности»	Практическое задание
СР05	Психология продаж	Практическое задание
СР06	Телефонные переговоры	Практическое задание
СР07	Целеполагание	Практическое задание

7.2. Промежуточная аттестация

Формы промежуточной аттестации по дисциплине приведены в таблице 7.2.

Таблица 7.2 – Формы промежуточной аттестации

Обозначение	Форма отчетности	Очная	Заочная
Экз01	Экзамен	2 семестр	1 курс

8. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

8.1. Оценочные средства

Оценочные средства соотнесены с результатами обучения по дисциплине и индикаторами достижения компетенций.

ИД-1 (УК-6) - Знает приоритеты собственной деятельности и способы ее совершенствования на основе самооценки

Знает основы планирования профессиональной траектории с учетом особенностей	СР02, Экз01
Знает психологические факторы эффективного бизнеса	СР03, Экз01

Практические задания к СР02

Задание 1. «Качества предпринимателя»

1. Выпишите в два столбика по пять своих сильных и слабых сторон (то, что может позволить вам стать предпринимателем, и то, что может помешать сделать это).

Мои сильные стороны	Мои слабые стороны

2. Выберите по одной наиболее важной вашей особенности из каждого столбика (отметив их галочками).

3. Прокомментируйте полученный результат (как я могу компенсировать свои слабые стороны и лучше использовать сильные).

Практические задания к СР03

Упражнение 1. «Управленческие решения»

Задание. Вспомните одно из своих важных решений, принятых в промежутке времени от 1 до 12 месяцев назад (решение может касаться любых вопросов). Проверьте его по всем критериям «хорошего» и «плохого» решения:

1. Эффективность (принятое решение обеспечило преодоление проблемной ситуации).

2. Обоснованность (оно адекватно отражало особенности реальной ситуации).

3. Своевременность (принято вовремя)

4. Реализуемость (его можно было реально выполнять на практике и оно было понятно для исполнителей).

5. Конкретность (включало механизмы реализации во всех подробностях).

6. Сочетание жесткости и гибкости (обеспечивало неуклонное достижение цели, но допускало маневры)

7. Решение было принято на безальтернативной основе.

8. Решение было основано на ошибочном прогнозе развития рынка.

9. Решение, основанное на ошибочно выбранных критериях.

Вопрос: Какое решение было бы оптимальным для той проблемной ситуации с учетом этих критериев?

Задание 2. Обработка возражений

Упражнение выполняется в парах (продавец – покупатель). Продавец предлагает товар. Затем покупатель выдвигает возражения, последовательно проходя весь список, а продавец их парирует. Перечень возражений:

– товар не нужен;
– слишком дорого;
– сейчас нет на это денег;
– не уполномочен покупать;
– уже есть аналогичный товар;
– работаем с другим постоянным поставщиком;
– нужно подумать и посоветоваться.

ИД-2 (УК-6) - Умеет определять приоритеты личностного и профессионального роста и способы совершенствования собственной деятельности на основе самооценки

Умеет расставлять приоритеты профессиональной деятельности и способы ее совершенствования на основе самооценки	СР04
Умеет планировать самостоятельную деятельность в решении профессиональных задач	СР05

Практические задания к СР04

Задание 1. Самостоятельно определите уровень предпринимательских способностей на основе результатов диагностики Вашего уровня мотивации, качеств личности, уровня самооценки по методике «Предпринимательские способности».

Задание 2. «Мои главные стрессоры»

Стрессор	Интенсивность	Контроль над событием	Временной фактор	Частота повторения

Задание

1. В первой колонке коротко обозначьте ваши главные стрессоры – то, что чаще всего беспокоит вас и не дает в полной мере наслаждаться жизнью.

2. Во второй колонке оцените интенсивность каждого из них по 10-балльной шкале (10 баллов – это сверхзначимое событие, например, смерть близкого человека, а 1 балл – это мелочь вроде неисправного крана).

3. В третьей колонке попробуйте определить, какие из стрессогенных факторов доступны вашему контролю. Какие неподконтрольны? Степень вашего воздействия на ситуацию также определите по 10- балльной системе.

4. Четвертая колонка показывает, где находятся ваши стрессы (в будущем, настоящем или прошлом).

5. Пятая – насколько часто они повторяются (раз в год, месяц, неделю, день или чаще). 6. Проанализируйте полученные данные и сделайте вывод.

Практические задания к СР05

Задание 1. «Тайм-менеджмент»

Задание: Какие эмоции (негативные или позитивные) появляются у вас, когда вы слышите слово «время»? Продолжите предложения:

Большую часть своего рабочего времени я трачу на…

Чаще всего мне не хватает времени на…

Больше всего меня отвлекают от главных дел…

Подумайте над своими ответами. Может быть, вы тратите свое время на одни дела, а на самом деле вам хотелось бы заниматься совсем другим? Может быть, просто имеет смысл перераспределить приоритеты?

Задание 2: «Купи-продай»

Задание: Выберите товар из нижеследующего списка. (Почему в ассортименте только «юмористические» товары? Это стимулирует фантазию участников занятий: описание товара можно легко расширить, придумать его дополнительные свойства.)

1. Вагон цемента М-500, обладающего повышенной морозостойкостью (может использоваться в условиях вечной мерзлоты).

2. Цистерна мазута бездымного, который при горении не загрязняет окружающую среду.

3. Партия наручных часов со счетчиком Гейгера.

4. Карманный компьютер с мобильным Интернетом и функцией говорящего переводчика. Производство – Китай. Гарантия – 2 недели. Ремонт осуществляется только фирмой-производителем (г. Шанхай).

5. Водка «Провал памяти» – гарантированное стирание из памяти всего лишнего.

6. Духи «Убойная сила» – продолжительность действия 30 минут, радиус поражения 2 м. Особи мужского пола, попавшие в зону поражения, временно теряют рассудок, волю и дар речи.

7. Набор «Предпринимательский». Включает необходимую для каждого успешного предпринимателя деловую литературу: данное издание (которое вы держите в руках в настоящий момент), уникальное «Руководство по даче взяток налоговому инспектору», популярный учебник по рекламе «101 способ обмануть клиента с наибольшей выгодой», строительный справочник «Современная крыша: правильный выбор и эксплуатация». В комплект входит также карманный русско-тюремный разговорник.

8. Набор «Студенческий»: таблетки «Антисон» на 24 часа и таблетки «Суперпамять» (продолжительность действия 48 часов, затем выученное забывается напрочь).

9. Труба от японского крейсера с дипломом почетного гражданина г. Киото. Социальный пакет: раз в 2 года бесплатный проезд в г. Киото (проезд и оформление визы за счет муниципалитета города), а также пожизненная пенсия от японского правительства.

Задание 3. Интерактивное представление товара по следующим вопросам:

1. Составьте краткую характеристику товара.
2. Какие конкурентные преимущества он имеет?
3. Какие потребности потенциального покупателя он призван удовлетворить?
4. Как начать разговор с покупателем об этих потребностях?
5. Составьте сценарий диалога с постепенным сужением вопросов.

Задание 4. Презентация

Составьте текст презентации выбранного товара по плану:

– актуальность, потребность, удовлетворяемая подобными товарами;

– новизна – отличия товара от аналогов (кратко);

– подробно – доказательно о преимуществах товара;
– обобщение – основное о товаре + цена и условия поставки;
– практические предложения по заключению сделки.

ИД-3 (УК-6) - Владеет навыками построения профессиональной траектории с учетом изменяющихся требований рынка труда

Владеет навыками определения целей профессионального роста	СР07
Владеет навыками выявления стимулов для саморазвития	СР06, Экз01

Практические задания к СР07

Упражнение 1. «Целеполагание»

Задание Каждый из участников занятия составляет свою стратегическую цель на ближайшие 3–5 лет. Затем он проверяет ее по всем критерием и вносит необходимые коррективы:

Позитивная формулировка_____
Принципиальная достижимость_____
Конкретность (прописать детали)_____
Возможность сенсорного подтверждения (что увижу, услышу, почувствую)_____
Сроки достижения (достичь к)_____
Цель должна максимально зависеть от нас_____
Приемлемая цена (чем готов пожертвовать)_____
Сохранение социальной экологии_____
Определение необходимых ресурсов (что уже есть и что нужно)_____
Оценка масштаба (на какие этапы разбить путь)_____

Практические задания к СР06

Задание 1. «Телефонные переговоры»

Кратко сформулировать коммерческое предложение по любому из перечисленных видов товара, спланировать возможные варианты телефонного разговора (обсуждение происходит коллективно). Работа в парах продавец – покупатель: разыгрывание телефонных диалогов с предложением покупателю товара. Диалог должен быть кратким (2–3 минуты), задача продавца – заинтересовать покупателя при минимуме сообщаемой информации. Критерий успешности общения со стороны продавца – достижение договоренности о личной встрече с покупателем.

Примеры теоретических вопросов к экзамену Экз01

1. Бизнес в России как социально-значимая сфера деятельности.
2. Российское общество и бизнес – особенности взаимовосприятия.
3. Экономическая социализация.
4. Психологические качества успешного бизнесмена и менеджера.
5. Имидж бизнесмена.
6. Виды публичных выступлений в психологии бизнеса.
7. Подготовка публичного выступления.
8. Психология принятия индивидуальных решений.
9. Психология малых групп в бизнесе.
10. Психология принятия коллективных решений.
11. Интерперсональные коммуникации в бизнесе.
12. Психологические особенности делового общения.
13. Психологическое сопровождение конфликтов.
14. Концепция управления человеческими ресурсами в психологии.

15. Психологическое сопровождение становления профессиональной карьеры сотрудника.
16. Психологическое сопровождение реализации профессиональной карьеры.
17. Психология подбора персонала.
18. Психология работы с подчиненными и стимулирования их активности.
19. Персонал-технологии в психологии бизнеса.
20. Общая характеристика бизнес-процессов.
21. Психологические особенности менеджмента как бизнес-процесса
22. Управление рабочим временем в организации труда менеджера.
23. Принципы планирования рабочего времени и расстановки приоритетов в работе менеджера.
24. Профилактика и преодоление стрессов в работе менеджера.
25. Психологические особенности маркетинга как бизнес-процесса.
26. Сбыт как бизнес-процесс.
27. Технологии продажи в психологии бизнеса.
28. Психология рекламы.
29. Психологические особенности переговоров.
30. Психологические особенности деловых контактов.
31. Психологическая оценка результатов деятельности бизнес-организации.
32. Факторы повышения конкурентоспособности бизнес-структуры.
33. Имидж бизнес-структуры.
34. Психологическая культура и этика в бизнесе.
35. Социально-психологический климат в коллективе

Примеры типовых практических заданий к Экз01

1. Составьте социально-психологический портрет знакомого предпринимателя
2. Проанализируйте социально-психологические особенности предпринимательства в вашем регионе
3. Сформулируйте предложения по оказанию социально-психологических услуг вашему потенциальному клиенту-предпринимателю
4. Перечислите личностные качества, способствующие и препятствующие успеху в бизнесе. Приведите конкретные примеры
5. Перечислите, какие формы мотивации для повышения образовательного уровня работников предприятия можно использовать.
6. Каковы гендерные различия в предпринимательстве? Охарактеризуйте черты женского и мужского предпринимательства
7. Перечислите выдающихся русских предпринимателей, укажите психологические особенности их личности и деятельности

8.2. Критерии и шкалы оценивания

Каждое мероприятие текущего контроля успеваемости оценивается по шкале «зачтено», «не зачтено».

Оценка «зачтено» выставляется обучающемуся при выполнении всех указанных показателей (Таблица 8.1), допускаются несущественные неточности в изложении и оформлении материала

При невыполнении хотя бы одного из показателей выставляется оценка «не зачтено».

Таблица 8.1 – Критерии оценивания мероприятий текущего контроля успеваемости

Наименование, обозначение	Показатель
Лабораторная работа, практическое задание. Творческое задание	лабораторная работа выполнена в полном объеме; по лабораторной работе представлен отчет, содержащий необходимые расчеты, выводы, оформленный в соответствии с установленными требованиями; на защите лабораторной работы даны правильные ответы не менее чем на 50% заданных вопросов
Контрольная работа	правильно решено не менее 50% заданий
Тест	правильно решено не менее 50% тестовых заданий
Опрос	даны правильные ответы не менее чем на 50% заданных вопросов
Доклад	тема доклада раскрыта, сформулированы выводы; соблюдены требования к объему и оформлению доклада (презентации к докладу);
Реферат	тема реферата раскрыта; использованы рекомендуемые источники; соблюдены требования к объему и оформлению реферата

При оценивании результатов обучения по дисциплине в ходе промежуточной аттестации используются следующие критерии и шкалы.

Экзамен (Экз01).

Задание состоит из 2 теоретических вопросов и 2 практических заданий.

Время на подготовку: 60 минут.

Оценка «отлично» выставляется обучающемуся, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, использует в ответе материал рекомендуемой литературы, правильно обосновывает принятое решение, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических заданий.

Оценка «хорошо» выставляется обучающемуся, если он твердо знает программный материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответах на вопросы, правильно применяет теоретические положения при решении практических заданий, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения.

Оценка «удовлетворительно» выставляется обучающемуся, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практических работ.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки в ответах на вопросы, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические задания.

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

«Тамбовский государственный технический университет»
(ФГБОУ ВО «ТГТУ»)

УТВЕРЖДАЮ

Директор Института экономики и качества жизни

_____ С.П. Спиридонов
«_26_» _____*января*_____ 20_21_ г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.О.12 Лидерство и управление командой
(шифр и наименование дисциплины в соответствии с утвержденным учебным планом подготовки)

Направление

38.04.06 Торговое дело
(шифр и наименование)

Программа магистратуры

Коммерческая деятельность
(наименование профиля образовательной программы)

Формы обучения: ***очная, заочная***

Кафедра: ***«Коммерция и бизнес-информатика»***
(наименование кафедры)

Составитель:

К.п.н., зав. кафедрой		М.А. Блюм
степень, должность	подпись	инициалы, фамилия

Заведующий кафедрой

		М.А. Блюм
	подпись	инициалы, фамилия

Тамбов 2021

1. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ И ЕЕ МЕСТО В СТРУКТУРЕ ОПОП

Цель освоения дисциплины – достижение планируемых результатов обучения (таблица 1.1), соотнесенных с индикаторами достижения компетенций и целью реализации ОПОП.

Дисциплина входит в состав обязательной части образовательной программы.

Таблица 1.1 – Результаты обучения по дисциплине

Код, наименование индикатора	Результаты обучения по дисциплине
УК-3 - Способен организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели	
ИД-1 (УК-3) Знает эффективные способы управления командой	Знает теоретические аспекты эффективного лидерства
	Знает приемы работы в команде и принципы распределения ролей в команде
ИД-2 (УК-3) Умеет вырабатывать командную стратегию	Умеет применять принципы и методы организации командной деятельности
	Умеет создавать условия эффективной командной работы для достижения поставленной цели
ИД-3 (УК-3) Владеет навыками организации и управления командой для достижения поставленной цели	Владеет навыками создания команд
	Владеет навыками работы в команде

Результаты обучения по дисциплине достигаются в рамках осуществления всех видов контактной и самостоятельной работы обучающихся в соответствии с утвержденным учебным планом.

Индикаторы достижения компетенций считаются сформированными при достижении соответствующих им результатов обучения.

2. ОБЪЁМ ДИСЦИПЛИНЫ

Объем дисциплины составляет 5 зачетные единицы.

Ниже приведено распределение общего объема дисциплины (в академических часах) в соответствии с утвержденным учебным планом.

Виды работ	Форма обучения	
	Очная	Заочная
	1 семестр	1 курс
Контактная работа	**55**	**15**
занятия лекционного типа	16	2
лабораторные занятия		
практические занятия	32	6
курсовое проектирование	2	2
консультации	2	2
промежуточная аттестация	3	3
Самостоятельная работа	**125**	**165**
Всего	**180**	**180**

3. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Сущность социального лидерства как базового элемента групповой организации.

Определение дефиниции «лидер», ее отличие от понятий «руководитель» и «управленец». Понятие, черты, функции, уровни лидерства. Классификации лидеров. Типология лидеров в зависимости от выполняемых ими функций и доминирующего мотива деятельности. Понятие и классификации типов лидерства. Объективные и субъективные факторы, влияющие на формирование стиля и типа лидерства.

ПР01 Типология лидеров

СР01 Стили лидерства

Тема 2. Ролевые функции и типологические характеристики лидерства.

Понятие власти, руководства и лидерства и их соотношение. Теории лидерства. Теория черт, поведенческий подход, ситуационный подход, теория адаптивного руководства. Стили руководства. Авторитарно-либеральный континуум стилей руководства. «Теория X» и «теория Y» Дугласа Мак Грегора. Четыре стиля лидерства по Р. Лайкерту. Пять стилей руководства, предложенных Робертом Блейком и Джейн Моутонон («управленческая решетка»). Суть ситуационного и адаптивного стилей руководства и лидерства в условиях социальных трансформаций.

ПР02 Функциональное (ролевое) лидерство

СР02 Управленческая решетка Роберта Блейка и Джейна Моутонона

Тема 3. Личностный ресурс и основные компетенции в реализации лидерской позиции.

Компоненты личностного ресурса лидерской позиции: мотивационно-ценностный, интеллектуально-когнитивный, эмоциональный, коммуникативно-поведенческий. Модели компетенций. Основные типы компетенций. Лидерские компетенции. Мотивация к достижению. Внутреннее стремление к саморазвитию. Креативность. Работоспособность. Умение вдохновлять, заражать идеями. Эмоциональная компетентность. Управленческая компетенция. Понятие о социальной ответственности лидера. Современная технология лидерства: понятие, особенности и детерминанты.

ПР03 Лидерские компетенции

СР03 Лидерские компетенции

Тема 4. Командообразование как ключевая задача лидеров-руководителей

Команда как особый тип организации. Теории формирования команд. Диалектика отношений лидера и последователей в процессе развития команды. Классификаций ролей в команде. Мыслитель, исследователь ресурсов, оценивающий, коллективист, доводящий до конца, действующий, председатель. Лидер, руководитель команды. Эффективно действующая команда. Оценка личностных качеств персонала, их творческого потенциала, рефлексивная оценка собственных индивидуально-психологических и личностных характеристик

ПР04 Команда как средство повышения эффективности деятельности организации: принципы и методы организации командной деятельности

СР04 Портрет лидера успешной команды

Тема 5. Групповая динамика и групповые роли.

Группа как динамическое образование, Этапы развития группы. Команда как этап группового развития. Феномены групповой динамики: конфликты, огруппление мышле-

ния, влияние меньшинства и т.п. Основные групповые роли и статусы Лидер и руководитель как групповые роли.

ПР05 Основные групповые роли и статусы

СР05 «Лидер» и «руководитель» как групповые роли

Тема 6. Социальные конфликты в команде и управление ими

Понятие конфликта. Разновидности конфликтов: внутриличностные, межличностные, конфликты между личностью и группой, межгрупповые. Объективная и субъективная составляющие конфликта. Анализ системы межличностных отношений, возникающих в социальной группе в связи с совместной деятельностью. Игровые, взрывные и лавинообразные конфликты. Анализ избранных стратегий поведения в конфликтной ситуации. Проектирование переговорного процесса.

ПР06 Конфликты в команде и управление ими

СР06 Конфликты в команде и управление ими

Тема 7. Групповое лидерство.

Понятие группового лидерства. Простейшие характеристики групповой структуры. Характеристик рабочих групп. Классификация групп. Групповое лидерство на основе консенсуса. Консенсусная стратегия. Консенсусная конкретизация целей. Консенсусные средства достижения целей. Консенсусные критерии эффективности. Консенсусные стратегии антикризисной коррекции. Групповое лидерство на основе внутренней интеграции. Выработка групповой политик и стратегии. Выработка иерархии и полномочий. Выработка требований к стилю лидерства. Групповое лидерство на основе организационной культуры.

ПР07 Эффективные способы управления командой

СР07 Распределение ролей в команде

Тема 8. Социально-психологическое исследование лидерства и малой группы: прикладные аспекты.

Методы социально-психологического исследования: тестирование, интервью, наблюдение, эксперимент, анкетирование и т.п. Социометрическое изучение групповой структуры.

ПР08 Социометрическое изучение групповой структуры

СР08 Социометрическое изучение групповой структуры

Курсовая работа

Курсовая работа по дисциплине «Лидерство и управление командой» представляет собой самостоятельную учебно-исследовательскую работу студента, являясь важным элементом учебного процесса. Курсовая работа выполняется в соответствии с учебным планом подготовки магистров по направлению «Торговое дело», программе магистратуры «Коммерческая деятельность».

Задачи, которые непосредственно ставятся перед студентами при написании курсовой работы по дисциплине «Лидерство и управление командой»: - изучение литературы, нормативно-правовых актов, справочных, научных и других источников по выбранной теме; - самостоятельный анализ основных концепций, положений по изучаемой теме, предлагаемых отечественными и зарубежными авторами; - четкое, последовательное изложение своих взглядов при анализе проблем объекта исследования, способность творчески применять полученные на занятиях знания, связывать их с практикой; - изучение имеющегося практического опыта (отечественного и зарубежного) по избранной теме, широкое использование и анализ документов фактических данных и показателей, характеризующих объект исследования.

Основная цель выполнения обучающимся курсовой работы заключается в дальнейшем углублении и укреплении знаний по дисциплине, а также в практическом и теоретическом изучении проблемы лидерства и управления командой в системе управления предприятием. Курсовая работа способствует формированию правильного понимания экономического значения рассматриваемого круга вопросов, приобретению навыков самостоятельного изучения теоретического материала и практического использования основополагающих моментов организационного поведения в профессиональной деятельности. В курсовой работе студент сможет сформулировать и обосновать собственные выводы.

Выбор темы курсовой работы.

Знакомство студента с содержанием курса «Лидерство и управление командой» позволяет ему сознательно выбрать наиболее интересную для него тему курсовой работы. Выбор может быть произведен из числа тем, рекомендуемых в списке тем курсовых работ. Студент может выбрать тему, отсутствующую в списке, но относящуюся к проблемным вопросам дисциплины, предварительно согласовав ее с руководителем курсовой работы. Выбранную тему курсовой работы студент закрепляет за собой, сообщив ее название руководителю.

Примерные темы курсовой работы

1 Власть как основа лидерства
2 Командообразование на предприятии: этапы жизненного цикла команды.
3 Практика американского лидерства
4 Практика российского лидерства
5 Практика японского лидерства
6 Работа с конфликтами на предприятии.
7 Стили в системе управления предприятием
8 Типология лидеров
9 Управление конфликтами в команде.
10 Этические принципы лидерства
11 Команда как средство повышения эффективности деятельности организации
12 Теории лидерских качеств
13 Типология и факторы формирования команд.
14 Лидерство как организационный феномен: руководство.
15 Личностный ресурс и основные компетенции в реализации лидерской позиции.
16 Организационная культура и лидерство: психология индивида и группы.
17 Диагностика и развитие управленческих навыков.
18 Эмоциональное лидерство: искусство управления людьми на основе эмоционального интеллекта.
19 Анализ и сравнительная характеристика основных теорий власти в менеджменте
20 Анализ и сравнительная характеристика поведенческих теорий лидерства.
21 Анализ и сравнительная характеристика ситуационных теорий лидерства.
22 Стили управления по Блейку-Маутону. Использование «решетки Блейка-Маутона» для оценки деятельности руководителя.
23 Формирование имиджевого поведения сотрудников фирмы.
24 Теория мотивация Портера-Лоулера и ее использование в проектировании организационного поведения.
25 Лидерство: основные подходы и влияние на поведение людей в организации.
26 Влияние культуры организации на организационное поведение.
27 Мотивация ожидания и ее роль в формировании организационном поведения.

Подготовка к написанию курсовой работы.

Написание курсовой работы предполагает изучение литературных источников и подбор иллюстративного материала. В первую очередь целесообразно обращаться к учеб-

ным пособиям, которые в системном порядке излагают основное содержание курса. Особое внимание следует уделить изучению содержания основополагающих теоретических и практических вопросов лидерства и управления командой. При изучении монографий, журнальных статей, другой специальной литературы по вопросам, непосредственно относящихся к теме курсовой работы, необходимо составить конспект, излагая содержание своими словами. Такой подход позволит обеспечить правильное понимание изученного материала, а также даст возможность самостоятельно изложить содержание курсовой работы. В качестве иллюстративного материала следует подобрать заполненные аналитические таблицы, графики, схемы, алгоритмы решения задач, рисунки, схемы взаимосвязи показателей, и прочее.

Структура курсовой работы

Структура курсовой работы должна быть следующей:

- Титульный лист.
- Лист задания
- Содержание.
- Введение.
- Основная часть (две/три главы работы).
- Заключение.
- Список использованных источников.
- Приложения (по усмотрению магистранта).

Во введении необходимо:

- обосновать актуальность выбранной темы;
- определить цель работы, а также задачи, решение которых позволяет достичь цели (как правило, это делается в форме перечисления: «изучить...», «рассмотреть...», «раскрыть...», «установить...», «выявить...», «проанализировать...», «обосновать...», «выработать...», «сформулировать рекомендации...»);
- выделить объект (систему, процесс или явление, выбранные для исследования) и предмет изучения (планируемые к исследованию конкретные свойства объекта).
- охарактеризовать структуру работы, т.е. краткий перечень ее структурных элементов и обоснование последовательности их расположения.
- объем введения и заключения для курсовой работы – до 3 страниц.

Основная часть состоит из двух (трех) глав, в которых рассматриваются соответствующие вопросы темы.

В заключении должны быть подведены итоги, даны рекомендации по совершенствованию, обоснованы полученные результаты.

При написании заключения рекомендуется использовать общепринятые обороты письменной речи, например: Проведенное исследование позволяет сделать следующие выводы… В заключении необходимо отметить, что…. На основании вышеизложенного установлено…..

Список использованных источников необходимо оформить библиографически грамотно – с указанием фамилии и инициалов авторов, названия работы, издательства, места и года издания, общего количества страниц.

Суммарный объем основной части курсовой работы составляет 40 страниц.

В заключении, объем которого составляет 1.5-2 страницы, логически последовательно излагаются основные теоретические и практические выводы и предложения, полученные в ходе проведенного исследования. Результаты исследования должны соотноситься с общей целью и поставленными задачами во введении.

Список использованных источников должен включать, как правило, не менее 10-15 источников. Оформление списка использованных источников должно соответствовать ГОСТ 7.1, ГОСТ 7.82. В тексте работы на все источники должны быть ссылки по ГОСТ Р 7.05.

В приложениях приводится вспомогательный материал: промежуточные математические расчеты, таблицы вспомогательных данных, анкеты, инструкции, типовые договора, иллюстрации и др.

Требования для допуска курсовой работы к защите.

Курсовая работа должна соответствовать выбранной теме, содержать все основные разделы и графический материал в соответствии с заданием, должна быть оформлена в соответствии с СТО ФГБОУ ВО «ТГТУ» 07-2017 «Выпускные квалификационные работы и курсовые проекты (работы). Общие требования».

4. ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, ИНФОРМАЦИОННЫХ РЕСУРСОВ И ТЕХНОЛОГИЙ

4.1. Учебная литература

1. Юрген, Аппело Agile-менеджмент: Лидерство и управление командами / Аппело Юрген ; перевод А. Олейник. - Москва : Альпина Паблишер, 2018. - 536 с. - ISBN 978-5-9614-6361-3. - Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. - URL: http://www.iprbookshop.ru/82577.html
2. Дэниел, Гоулман Эмоциональное лидерство: искусство управления людьми на основе эмоционального интеллекта / Гоулман Дэниел, Бояцис Ричард, Макки Энни ; перевод А. Лисицына ; под редакцией В. Ионова, М. Савиной. - 6-е изд. - Москва : Альпина Паблишер, 2020. - 304 с. - ISBN 978-5-9614-2247-4. - Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. - URL: http://www.iprbookshop.ru/93042.html
3. Вырупаева, Т. В. Психология управления и лидерства в организации : учебное пособие / Т. В. Вырупаева, И. Ю. Моськина. - Красноярск : Сибирский федеральный университет, 2019. - 128 с. - ISBN 978-5-7638-4116-9. - Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. - URL: http://www.iprbookshop.ru/100096.html
4. Сафонова, Н. М. Лидерство и командообразование : учебное пособие / Н. М. Сафонова. - Набережные Челны : Набережночелнинский государственный педагогический университет, Печатная галерея, 2017. - 68 с. - ISBN 2227-8397. - Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. - URL: http://www.iprbookshop.ru/73541.html
5. Лидерство и командообразование : учебное пособие / А. Н. Байдаков, А. В. Назаренко, Д. В. Запорожец [и др.]. - Ставрополь : Ставропольский государственный аграрный университет, 2018. - 132 с. - ISBN 2227-8397. - Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. - URL: http://www.iprbookshop.ru/92983.html

4.2. Интернет-ресурсы, в том числе современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Университетская информационная система «РОССИЯ» https://uisrussia.msu.ru

Справочно-правовая система «Консультант+» http://www.consultant-urist.ru

Справочно-правовая система «Гарант» http://www.garant.ru

База данных Web of Science https://apps.webofknowledge.com/

База данных Scopus https://www.scopus.com

Портал открытых данных Российской Федерации https://data.gov.ru

База открытых данных Министерства труда и социальной защиты РФ https://rosmintrud.ru/opendata

База данных Научной электронной библиотеки eLIBRARY.RU https://elibrary.ru/

База данных профессиональных стандартов Министерства труда и социальной защиты РФ http://profstandart.rosmintrud.ru/obshchiy-informatsionnyy-blok/natsionalnyy-reestr-professionalnykh-standartov/

Базы данных Министерства экономического развития РФ http://www.economy.gov.ru

База открытых данных Росфинмониторинга http://www.fedsfm.ru/opendata

Электронная база данных «Издательство Лань» https://e.lanbook.com

Электронная библиотечная система «IPRbooks» http://www.iprbookshop.ru

База данных «Электронно-библиотечная система «ЭБС ЮРАЙТ» https://www.biblio-online.ru

База данных электронно-библиотечной системы ТГТУ http://elib.tstu.ru

Федеральная государственная информационная система «Национальная электронная библиотека» https://нэб.рф

Национальный портал онлайн обучения «Открытое образование» https://openedu.ru

Электронная база данных "Polpred.com Обзор СМИ" https://www.polpred.com

Официальный сайт Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии http://protect.gost.ru/

Ресурсы электронной информационно-образовательной среды университета представлены в локальном нормативном акте «Положение об электронной информационно-образовательной среде Тамбовского государственного технического университета».

Электронные образовательные ресурсы, к которым обеспечен доступ обучающихся, в т.ч. приспособленные для использования инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья, приведены на официальном сайте университета в разделе «Университет»-«Сведения об образовательной организации»-«Материально-техническое обеспечение и оснащенность образовательного процесса».

Сведения о лицензионном программном обеспечении, используемом в образовательном процессе, представлены на официальном сайте университета в разделе «Образование»-«Учебная работа»-«Доступное программное обеспечение».

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Главное в преподавании и изучении данной дисциплины необходимо сосредоточить на овладении студентами базовых понятий, позволяющих освоить понимание сущности и многомерности объекта и предмета лидерства и командообразования как сферы будущей профессиональной деятельности.

Важным условием успешного освоения дисциплины является создание системы правильной организации труда, позволяющей распределить учебную нагрузку равномерно в соответствии с графиком образовательного процесса. Нужно осуществлять самоконтроль, который является необходимым условием Вашей успешной учебы. Если что-то осталось невыполненным, необходимо изыскать время для завершения этой части работы, не уменьшая объема недельного плана. Все задания к практическим занятиям, а также задания, вынесенные на самостоятельную работу, рекомендуется выполнять непосредственно после соответствующей темы лекционного курса, что способствует лучшему усвоению материала, позволяет своевременно выявить и устранить «пробелы» в знаниях, систематизировать ранее пройденный материал, на его основе приступить к овладению новыми знаниями и навыками.

Система университетского обучения основывается на рациональном сочетании нескольких видов учебных занятий (в первую очередь, лекций и практических занятий), работа на которых обладает определенной спецификой.

Подготовка к лекциям.

Лекция - это основная форма передачи большого объема информации как ориентировочной основы для самостоятельной работы студентов. Лекция имеет цель систематизации основы научных знаний по дисциплине, концентрации внимания студентов на наиболее сложных и узловых проблемах рекламы в бизнесе как теоретико-прикладной дисциплины. Лекция закладывает основы научных знаний, дает студенту возможность усвоить их в обобщенной форме.

Знакомство с дисциплиной происходит уже на первой лекции, где требуется не просто внимание, но и самостоятельное оформление конспекта. При работе с конспектом лекций необходимо учитывать тот фактор, что одни лекции дают ответы на конкретные вопросы темы, другие – лишь выявляют взаимосвязи между явлениями, помогая студенту понять глубинные процессы развития изучаемого предмета как в истории, так и в настоящее время.

Конспектирование лекций – сложный вид вузовской аудиторной работы, предполагающий интенсивную умственную деятельность студента. Конспект является полезным тогда, когда записано самое существенное и сделано это Вами. Не надо стремиться записать дословно всю лекцию. Такое «конспектирование» приносит больше вреда, чем пользы. Целесообразно вначале понять основную мысль, излагаемую лектором, а затем записать ее. Желательно запись осуществлять на одной странице листа или оставляя поля, на которых позднее, при самостоятельной работе с конспектом, можно сделать дополнительные записи, отметить непонятные места.

Конспект лекции лучше подразделять на пункты, соблюдая красную строку. Этому в большой степени будут способствовать вопросы плана лекции, предложенные преподавателям. Следует обращать внимание на акценты, выводы, которые делает лектор, отмечая наиболее важные моменты в лекционном материале замечаниями «важно», «хорошо запомнить» и т.п. Можно делать это и с помощью разноцветных маркеров или ручек, подчеркивая термины и определения.

Целесообразно разработать собственную систему сокращений, аббревиатур и символов. Однако при дальнейшей работе с конспектом символы лучше заменить обычными словами для быстрого зрительного восприятия текста.

Работая над конспектом лекций, Вам всегда необходимо использовать не только учебник, но и ту литературу, которую дополнительно рекомендовал лектор. Именно такая серьезная, кропотливая работа с лекционным материалом позволит глубоко овладеть теоретическим материалом.

Подготовка к практическим занятиям.

В отличие от лекции практические занятия и семинары помогают анализировать, углублять, конкретизировать и расширять эти знания, помогают овладеть ими на более высоком уровне репродукции и трансформации. Эти формы учебного процесса способствуют закреплению умений и навыков самостоятельной работы, полученных в процессе работы над лекцией и являются своеобразной формой контроля за усвоением полученной на лекции учебной информации.

Подготовку к каждому практическому занятию необходимо начать с ознакомления с планом практического занятия, который отражает содержание предложенной темы. Тщательное продумывание и изучение вопросов плана основывается на проработке текущего материала лекции, а затем изучения обязательной и дополнительной литературы, рекомендованной к данной теме. Все новые понятия по изучаемой теме необходимо выучить наизусть и внести в глоссарий, который целесообразно вести с самого начала изучения курса.

Результат такой работы должен проявиться в способности свободно ответить на теоретические вопросы практикума, выступать и участвовать в коллективном обсуждении вопросов изучаемой темы, правильно выполнять практические задания и контрольные работы.

В процессе подготовки к практическим занятиям, необходимо обратить особое внимание на самостоятельное изучение рекомендованной литературы. При всей полноте конспектирования лекции в ней невозможно изложить весь материал из-за лимита аудиторных часов. Поэтому самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной литературой, материалами периодических изданий и Интернета является наиболее эффективным методом получения дополнительных знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала, формирует отношение к конкретной проблеме.

Рекомендации по работе с литературой.

Работу с литературой целесообразно начать с изучения общих работ по теме, а также учебников и учебных пособий. Далее рекомендуется перейти к анализу монографий и статей, рассматривающих отдельные аспекты проблем, изучаемых в рамках курса, а также официальных материалов и неопубликованных документов (научно-исследовательские работы, диссертации), в которых могут содержаться основные вопросы изучаемой проблемы.

Работу с источниками надо начинать с ознакомительного чтения, т.е. просмотреть текст, выделяя его структурные единицы. При ознакомительном чтении закладками отмечаются те страницы, которые требуют более внимательного изучения.

В зависимости от результатов ознакомительного чтения выбирается дальнейший способ работы с источником. Если для разрешения поставленной задачи требуется изучение некоторых фрагментов текста, то используется метод выборочного чтения. Если в книге нет подробного оглавления, следует обратить внимание ученика на предметные и именные указатели.

Избранные фрагменты или весь текст (если он целиком имеет отношение к теме) требуют вдумчивого, неторопливого чтения с «мысленной проработкой» материала. Такое

чтение предполагает выделение: 1) главного в тексте; 2) основных аргументов; 3) выводов. Особое внимание следует обратить на то, вытекает тезис из аргументов или нет.

Необходимо также проанализировать, какие из утверждений автора носят проблематичный, гипотетический характер, и уловить скрытые вопросы.

Наилучший способ научиться выделять главное в тексте, улавливать проблематичный характер утверждений, давать оценку авторской позиции – это сравнительное чтение, в ходе которого Вы знакомитесь с различными мнениями по одному и тому же вопросу, сравниваете весомость и доказательность аргументов сторон и делаете вывод о наибольшей убедительности той или иной позиции.

Если в литературе встречаются разные точки зрения по тому или иному вопросу из-за сложности прошедших событий и правовых явлений, нельзя их отвергать, не разобравшись. При наличии расхождений между авторами необходимо найти рациональное зерно у каждого из них, что позволит глубже усвоить предмет изучения и более критично оценивать изучаемые вопросы. Знакомясь с особыми позициями авторов, нужно определять их схожие суждения, аргументы, выводы, а затем сравнивать их между собой и применять из них ту, которая более убедительна.

Следующим этапом работы с литературными источниками является создание конспектов, фиксирующих основные тезисы и аргументы. Можно делать записи на отдельных листах, которые потом легко систематизировать по отдельным темам изучаемого курса. Другой способ – это ведение тематических тетрадей-конспектов по одной какой-либо теме. Большие специальные работы монографического характера целесообразно конспектировать в отдельных тетрадях. Здесь важно вспомнить, что конспекты пишутся на одной стороне листа, с полями и достаточным для исправления и ремарок межстрочным расстоянием (эти правила соблюдаются для удобства редактирования). Если в конспектах приводятся цитаты, то непременно должно быть дано указание на источник (автор, название, выходные данные, № страницы). Впоследствии эта информации может быть использована при написании текста реферата или другого задания.

Таким образом, при работе с источниками и литературой важно уметь:

– сопоставлять, сравнивать, классифицировать, группировать, систематизировать информацию в соответствии с определенной учебной задачей;

– обобщать полученную информацию, оценивать прослушанное и прочитанное;

– фиксировать основное содержание сообщений; формулировать, устно и письменно, основную идею сообщения; составлять план, формулировать тезисы;

– готовить и презентовать развернутые сообщения типа доклада;

– работать в разных режимах (индивидуально, в паре, в группе), взаимодействуя друг с другом;

– пользоваться реферативными и справочными материалами;

– контролировать свои действия и действия своих товарищей, объективно оценивать свои действия;

– обращаться за помощью, дополнительными разъяснениями к преподавателю, другим студентам;

– пользоваться лингвистической или контекстуальной догадкой, словарями различного характера, различного рода подсказками, опорами в тексте (ключевые слова, структура текста, предваряющая информация и др.);

– использовать при говорении и письме перифраз, синонимичные средства, слова-описания общих понятий, разъяснения, примеры, толкования, «словотворчество»;

– повторять или перефразировать реплику собеседника в подтверждении понимания его высказывания или вопроса;

– обратиться за помощью к собеседнику (уточнить вопрос, переспросить и др.);

– использовать мимику, жесты (вообще и в тех случаях, когда языковых средств не хватает для выражения тех или иных коммуникативных намерений).

Подготовка к промежуточной аттестации.

При подготовке к промежуточной аттестации целесообразно:

– внимательно изучить перечень вопросов и определить, в каких источниках находятся сведения, необходимые для ответа на них;

– внимательно прочитать рекомендованную литературу;

– составить краткие конспекты ответов (планы ответов).

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

По всем видам учебной деятельности в рамках дисциплины используются аудитории, оснащенные необходимым специализированным оборудованием.

Наименование специальных помещений	Оснащенность специальных помещений	Перечень лицензионного программного обеспечения / Реквизиты подтверждающего документа
учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа	Мебель: учебная мебель Технические средства обучения: экран, проектор, компьютер	MS Office, Windows / Корпоративные академические лицензии бессрочные Microsoft Open License №47425744, 48248803, 41251589, 46314939, 44964701, 43925361, 45936776, 47425744, 41875901, 41318363, 60102643
учебные аудитории для проведения занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации	Мебель: учебная мебель Технические средства обучения: экран, проектор, компьютер	
учебные аудитории для курсового проектирования (выполнения курсовых работ)	Мебель: учебная мебель Технические средства обучения: экран, проектор, компьютер	

Для самостоятельной работы обучающихся предусмотрены помещения, укомплектованные специализированной мебелью, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

Наименование помещений для самостоятельной работы обучающихся	Оснащенность помещений для самостоятельной работы обучающихся	Перечень лицензионного программного обеспечения / Реквизиты подтверждающего документа
Помещение для самостоятельной работы обучающихся (читальный зал Научной библиотеки)	Мебель: учебная мебель Комплект специализированной мебели: компьютерные столы Оборудование: компьютерная техника с подключением к информационно-коммуникационной сети «Интернет» и доступом в электронную информационно-образовательную среду образовательной организации, веб-камеры, коммуникационное оборудование, обеспечивающее доступ к сети интернет (проводное соединение и беспроводное соединение по технологии Wi-Fi)	Microsoft Windows 7 pro Лицензия №49487340 Microsoft Office2007 Лицензия №49487340
Помещение для самостоятельной работы обучающихся (ауд. 333/А)	Мебель: учебная мебель Комплект специализированной мебели: компьютерные столы Оборудование: компьютерная техника с подключением к информационно-коммуникационной сети «Интернет» и доступом в электронную информационно-образовательную среду образовательной организации, веб-камеры, коммуникационное оборудование, обеспечивающее доступ к сети интернет (проводное соединение и беспроводное соединение по технологии Wi-Fi)	Microsoft Windows XP Лицензия №44964701 Microsoft Office 2007 Лицензия №44964701

7. ТЕКУЩИЙ КОНТРОЛЬ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНАЯ АТТЕСТАЦИЯ

Проверка достижения результатов обучения по дисциплине осуществляется в рамках текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации.

7.1. Текущий контроль успеваемости

Текущий контроль успеваемости включает в себя мероприятия по оцениванию выполнения заданий на практических занятиях, заданий для самостоятельной работы. Мероприятия текущего контроля успеваемости приведены в таблице 7.1.

Таблица 7.1 – Мероприятия текущего контроля успеваемости

Обозначение	Наименование	Форма контроля
ПР02	Функциональное (ролевое) лидерство	Практическое задание
СР02	Управленческая решетка Роберта Блейка и Джейна Моутонона	Практическое задание
ПР04	Команда как средство повышения эффективности деятельности организации: принципы и методы организации командной деятельности	Практическое задание
СР04	Портрет лидера успешной команды	Практическое задание
ПР05	Основные групповые роли и статусы	Практическое задание
СР05	**«**Лидер» и «руководитель» как групповые роли	Практическое задание

7.2. Промежуточная аттестация

Формы промежуточной аттестации по дисциплине приведены в таблице 7.2.

Таблица 7.2 – Формы промежуточной аттестации

Обозначение	Форма отчетности	Очная	Заочная
Экз01	Экзамен	1 семестр	1 курс
КР01	Курсовая работа	1 семестр	1 курс

8. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

8.1. Оценочные средства

Оценочные средства соотнесены с результатами обучения по дисциплине и индикаторами достижения компетенций.

ИД-1 (УК-3) - Знает эффективные способы управления командой

Знает теоретические аспекты эффективного лидерства	ПР02
Знает приемы работы в команде и принципы распределения ролей в команде	СР02

Вопросы для обсуждения к ПР02

1. Основы ролевого лидерства по И. Адизесу.
2. Результативность в лидерстве (Р-функция).
3. Администрирование в лидерстве (А-функция).
4. Предпринимательство в лидерстве (Е-функция).
5. Интеграция в лидерстве (I-функция).

Практические задания к ПР02

1. Охарактеризуйте деятельность, связанную с руководством и деятельность, связанную с лидерством. Сравните эти два вида деятельности. Выделите сходства и различия в них. Проанализируйте виды деятельности, содержащиеся в таблице 1. Заполните и продолжите таблицу 1: какие виды деятельности Вы бы добавили?

Таблица 1 – Виды деятельности

Содержание деятельности	Относится к	
	руководству	лидерству
1.Составление краткосрочных планов		
2.Руководство на примерах		
3.Расстановка кадров на выполнение соответствующей работы		
4.Приобретение и распределение ресурсов		
5.Мониторинг выполнения работ		
6.Помощь в организации командной работы		
7.Сообщение полномочий и воспитание ответственности		
8.Разрешение конфликтов		
9.Преодоление проблем, связанных с дисциплиной		
10.Помощь коллегам в приобретении навыков эффективной работы		
11.Создание условий для мотивации членов команды с целью достижения высоких результатов		
12.Воодушевление сотрудников на преодоление трудностей и использование новых методов работы		
13.Беседа с людьми о принятых и согласованных направлениях развития, целях и стратегии		

14. Стимулирование членов команды к выдвижению идей		
15		
16		
17		
18		

2. Оценить свою предрасположенность к лидерству по приведенной ниже методике.

Данная методика позволяет получить информацию о предрасположенности к лидерству, зависящей от биологически и генетически закрепленных типологических признаков. Методика предусматривает проведение трех проб. 1 Определение ведущего глаза. 2 Переплетение пальцев. 3 Скрещивание рук.

Проба «определение ведущего глаза». Необходим лист белой бумаги размером 5х10 см с отверстием 1х1 см в центре. Фиксируйте предмет, находящийся на расстоянии 2-3 метров, глядя на него через отверстие в листе бумаги двумя глазами (лист надо держать на расстоянии 30-40 см от глаз). Поочередно закройте правый и левый глаз. Ведущим считается тот, при закрытии которого предмет исчезает из поля зрения.

Проба «переплетение пальцев». Переплетите быстро, не задумываясь, пальцы. Повторите процедуру несколько раз. Если сверху всегда оказывается большой палец правой руки, то она у вас преобладает. Если сверху ложится большой палец левой руки, то ведущая рука, соответственно, - левая.

Проба «скрещивание рук» (или «поза Наполеона»). Скрестите быстро, не задумываясь, руки на уровне груди. Если правая кисть ложится первой на левое предплечье, оказываясь на нем сверху, а левая располагается под правым предплечьем, значит, ведущей является правая рука и наоборот.

Исследования, проведенные среди большого количества руководителей по данной методике, позволили прийти к следующим выводам. В группе «лучших» руководителей наблюдались такие три профиля типических особенностей: - сочетание правого ведущего глаза, левого типа переплетения пальцев и правого типа скрещивания рук (тип П-Л-П); - сочетание правого ведущего глаза, правого типа переплетения пальцев и правого типа скрещивания рук (тип П-П-П); - сочетание левого ведущего глаза, левого типа переплетения пальцев и левого типа скрещивания рук (тип Л-Л-Л). Средней психологической пригодности к управленческой деятельности соответствовали профили П-Л-Л, Л-П-П, Л-П-Л, низкой - соответственно Л-Л-П и П-П-Л. Отмечается, что руководители с левым ведущим глазом более консервативны и скептичны, чем с правым. Они мыслят несколько медленнее по сравнению с «правоглазыми». У них сильнее выражено стремление к признанию, они более агрессивны и устремлены к независимости. «Левоглазые» более тревожны, более эмоциональны, менее устойчивы к стрессу, менее адаптивны, хотя и более активны. «Правоглазые» являются более гибкими, спокойнее относятся к переменам, не боятся нового. Их поведение более адаптивно, они социабельнее и контактнее, чем «левоглазые». У них меньше выражена потребность в самоизоляции и больше - в единении. 8 Работники с правым типом переплетения пальцев более недоверчивы, фиксированы на неудачах, склонны к соперничеству. У них ярче выражена самодостаточность, стремление к независимости, самостоятельности. С левым типом - более социабельны, доверчивы, уступчивы и терпимы. У них ярче выражена предрасположенность к групповой деятельности и «чувство локтя».

3. Протестируйте свой стиль функционального лидерства.

Будьте внимательны. Описывайте ваши личные качества, себя, а не вашу деятельность. Признаки каждой подгруппы (подгрупп всего 10) нужно проранжировать внутри каждой подгруппы: расставьте оценки от 1 («наименее подходящее описание меня») до 4 («наиболее подходящее описание меня»).

Таблица - Тест MSI И. Адизеса

1	Вовлеченный Сомневающийся Яркий Отзывчивый	6	Взаимодействующий Абстрактный Наблюдающий Активный
2	Прямой Анализирующий Харизматичный Чувствующий	7	Теплый Ориентированный на будущее Размышляющий Прагматичный
3	Делающий Созерцающий Думающий Сопереживающий	8	Стремящийся к консенсусу Концептуальный Наблюдающий Побеждающий
4	Отдающий себе отчет Оценивающий Идущий на риск Благожелательный	9	Осведомленный Генерирующий идеи Сдержанный Рациональный
5	Эффективный Логичный Задающий вопросы Интуитивный	10	Приятный Яркий, выделяющийся Аккуратный, точный Деловой, серьезный

4. Деловая игра.

Академическая группа выбирает любую достаточно большую организацию (это может быть компания, больница, театр, институт и др.). На доске записываются названия всех отделов, которые должны быть у данной организации.

Группа делится на такое количество подгрупп, сколько отделов в организации. Дается 5 минут. Задание: каждый «отдел» должен показать другим «отделам», какую функцию PAIE он выполняет. Члены других отделов должны одобрить/оспорить презентацию каждого.

Прокомментируйте, почему некоторые функции частично совпадают, и в чем будет заключаться проблема, если убрать любую функцию.

5. Каждый студент должен письменно объяснить, в чем заключается Р-функции следующих организаций:

- Промышленное предприятие,
- Больница,
- Благотворительный фонд,
- Правительство,
- Салон парикмахерская,
- Фондовая биржа,
- Оперный театр,
- Тюрьма,
- Социальный работник,
- Картинная галерея.

6. Ситуация для обсуждения. «Два маленьких мальчика ссорятся из-за игрушки. Оба одновременно хотят поиграть на ксилофоне. Они попросили родителей разрешить их проблему».

Представьте себя на месте родителей и попытайтесь разрешить проблему мальчиков используя (Р), (А), (Е) и (I) подходы.

Задание для индивидуальной работы

1. Подготовить презентацию об одном из отечественных или зарубежных бизнес-лидеров. Лучшие материалы обсуждаются на индивидуальном занятии.

Задания для самостоятельной работы к СР02

1. Объясните смысл следующих слов: - систематичный, - органичный, - функциональный, - проактивный.

2. Приведите пример хорошо исполняемой функции Р (А, Е, I) в трех различных организациях.

3. Напишите ваше мнение о сходстве и различиях в стилях Управленческой решетки Блейка-Моутон и функциями PAEI по Адизесу.

Сравните концепции Модели управленческой решетки и PAEI. Затрагивает ли Модель управленческой решетки функции А и Е?

4. Проанализируйте, как применяются функции Р, А, Е, I в нашем институте. Какая из функций доминирует?

5. Напишите эссе о функции (А) в научном учреждении. Может ли сильно выраженная (А)-функция стать проблемой для главной цели своего существования? Как это затронет видение научного учреждения? Повлияет ли такая ситуация на процесс планирования?

6. Развитию какой функции способствует образование в России?

7. Назвать примеры как минимум двух организаций, о которых вы слышали/читали, которые страдали или даже обанкротились из-за реактивного поведения (Е-функции) топменеджеров. Детально рассказать о каждом способе, который мог бы спасти организацию от краха.

8. Напишите эссе на тему «Мы не можем позволить себе роскошь ожидания, чтобы увидеть будущее пока мы не решим, что делать в настоящем».

Контрольные вопросы

1. Понятие результативности и эффективности деятельности организации.

2. Дать характеристику ролей эффективного лидера.

3. Каково влияние стиля лидерства на результативность организации?

4. Каково влияние стиля лидерства на эффективность организации?

5. Может ли организация быть эффективной и не результативной. Или результативной, но не эффективной? Объясните, почему «да» или «нет» в каждом из случаев.

6. Какая функция делает организацию систематичной?

7. Как функции PAEI распределяются в организационной иерархии? Как это происходит в молодой и во взрослой компании?

8. Каков результат выполнения Е-функции?

ИД-2 (УК-3) - Умеет вырабатывать командную стратегию

Умеет применять принципы и методы организации командной деятельности	ПР04
Умеет создавать условия эффективной командной работы для достижения поставленной цели	СР04

Практические задания к ПР04

1. Тестирование группового взаимодействия.

Внимательно прочитайте ситуации, описанные ниже, и выберите тот вариант своих действий в них, который бы вы выбрали.

1.1. Вы получили одновременно два срочных задания: от вашего непосредственного и вашего вышестоящего начальника. Времени для согласования сроков выполнения заданий у вас нет, необходимо срочно начать работу.

Выберите предпочтительное решение:

A. В первую очередь начну выполнять задание того, кого больше уважаю.

B. Сначала буду выполнять задание, наиболее важное, на мой взгляд.

C. Сначала выполню задание вышестоящего начальника.

D. Буду выполнять задание своего непосредственного начальника.

1.2. Между двумя вашими коллегами возник конфликт, который мешает им успешно работать. Каждый из них в отдельности обращался к вам с просьбой, чтобы вы поддержали его позицию.

Выберите свой вариант поведения в этой ситуации.

A. Я должен пресечь конфликт на работе, а разрешить конфликтные взаимоотношения – это их личное дело.

B. Лучше всего попросить разобраться в конфликте представителей третьей, незаинтересованной стороны.

C. Прежде всего лично попытаться разобраться в мотивах конфликта и найти приемлемый для обоих способ примирения.

D. Выяснить, кто служит авторитетом для конфликтующих и попытаться через него воздействовать на этих людей.

1.3. Когда вам случается общаться с одногруппниками или в неформальной обстановке, во время отдыха, к чему вы более склонны?

A. Вести разговор, близкий вам по институтским интересам.

B. Задавать тон беседе, уточнять мнения по спорным вопросам, отстаивать свою точку зрения, стремиться в чем-то убедить другого.

C. Разделять общую тему разговора, не навязывать своего мнения, поддерживать общую точку зрения, стремиться не выделяться своей активностью, а только выслушивать собеседников.

D. Стремиться не говорить о своих проблемах, быть посредником в общении, быть непринужденным и внимательным к другим.

1.4. Мысленно смоделируйте ситуацию: подчиненный второй раз не выполнил ваше задание в срок хотя обещал и давал слово, что подобного случая больше не повторится. Как бы вы поступили?

A. Дождаться выполнения задания, а затем сурово поговорить наедине, предупредив в последний раз.

B. Не дожидаться выполнения задания, поговорить с ним о причинах повторного срыва, добиться выполнения задания, наказать за срыв рублем.

C. Посоветоваться с опытным сотрудником, пользующимся авторитетом в коллективе, как поступить с нарушителем? Если такого сотрудника нет, вынести вопрос о недисциплинированности работника на собрание коллектива.

1.5. В самый напряженный период завершения важного коллективного задания, руководителем которого назначены вы, один из членов вашей подгруппы заболел. Каждый член подгруппы занят выполнением своей работы. Работа отсутствующего также должна быть выполнена в срок.

Как поступить в это ситуации?

A .Посмотрю, кто из коллег меньше загружен, и распоряжусь: “Вы возьмете эту работу, а вы поможете доделать это”.

B. Предложу подгруппе: “Давайте вместе подумаем, как выйти из создавшегося положения”

C. Попрошу наиболее активных представителей подгруппы высказать свои предложения, предварительно обсудив их с другими, затем приму решение.

D. Вызову к себе самого опытного и надежного члена подгруппы и попрошу его выручить коллектив, выполнив работу отсутствующего.

1.6. У вас создались натянутые отношения с одногруппником, вместе с которым вам поручено общее задание. Допустим, что причины этого вам не совсем ясны, но нормализовать отношения необходимо, чтобы не страдало дело.

Что бы вы предприняли в первую очередь?

A. Открыто вызову коллегу на откровенный разговор, чтобы выяснить истинные причины натянутых взаимоотношений.

B. Прежде всего попытаюсь разобраться в собственном поведении по отношению к нему.

C. Обращусь к нему со словами: “От наших натянутых взаимоотношений страдает дело. Пора договориться, как работать дальше.”

D. Обращусь к другим одногруппникам, которые в курсе наших взаимоотношений и могут быть посредниками в их нормализации.

Ответы на ситуации

Номер ситуации	Тип ориентации			
	Д	П	С	О
1.1	B	A	D	C
1.2	A	D	C	B
1.3	A	D	B	C
1.4	A	C	B	D
1.5	A	B	D	C
1.6	C	D	B	A

Тест измеряет четыре типа склонностей или ориентаций человека на выражение своей личной позиции в командных взаимоотношениях.

Разъяснения к результатам тестирования.

Если наибольшее количество ответов соответствует варианту Д – при решении различных вопросов и построении взаимоотношений с коллегами вы ориентированы прежде всего на интересы дела. Безусловно, это заслуживает одобрения, однако мы советуем вам также обратить внимание на “человеческий фактор”, так как этот параметр также оказывает значительное влияние на продуктивность работы людей.

Если преобладает вариант П – вы ориентированы прежде всего на психологический климат и взаимоотношения в команде. Люди в вашем окружении чувствуют себя достаточно комфортно, но не забываете ли вы при этом об интересах дела?

Если преобладает вариант С – в деловых вопросах вы ориентированы на самого себя. Вы предпочитаете самостоятельно решать все вопросы, брать ответственность на себя, активно влиять на ситуацию. Советуем вам больше обращать внимание на инициативы других людей, давать им возможности проявить себя.

Если преобладает вариант О – больше всего вы ориентированы на официальную субординацию. Вы четко выполняете все требования вышестоящего руководства, и требуете того же от других. Подумайте, не было ли в вашей практике случаев, когда слепое следование официальным нормам приводило к снижению ожидаемых результатов?

2. Применить модель PERFORM к нашей организации (институту). Оценить, насколько действительность отличается от идеальной модели.

3. Разбиться на команды, смоделировать бизнес-ситуацию, в которой будут представлены все роли в соответствии с классификацией командных ролей Белбина. Продемонстрировать ситуацию. Обсудить.

4. Ситуация для обсуждения «Трое рабочих кладут кирпичи. Каждый дает свою трактовку тому, что он делает: - “Я кладу кирпичи” - “Я возвожу стену”, - “Мы строим здание, где можно будет молиться Богу”» Кто из них понимает смысл взаимозависимости и ее цель? Какую командную роль исполняет каждый?

Задания для самостоятельной работы к СР04

1. Найти в литературе классификацию командных ролей, отличную от классификации Белбина. Дать сравнительную характеристику этим подходам в письменной форме.

2. Проанализировать, какая из ролей, в соответствии с классификацией Белбина, подходит в большей степени вам. Хотелось бы вам ее изменить? Напишите эссе на эту тему.

Контрольные вопросы

1. В чем отличие формального и неформального лидерства?
2. Каковы функции команды в организации?
3. Командные роли – возможно ли совмещение?
4. Каковы стадии развития команды по Лякурсьеру?
5. Каковы характеристики высокоэффективной команды?
6. Перечислить факторы командного лидерства.
7. Каков портрет лидера успешной команды?

ИД-3 (УК-3) Владеет навыками организации и управления командой для достижения поставленной цели

Владеет навыками создания команд	ПР05
Владеет навыками работы в команде	СР05

Практические задания к ПР05

1. Составить сравнительную таблицу личностных теорий лидерства.
2. Проанализировать Кейс «Основа успеха Билла Гейтса»

Уильям Х. Гейтс, возможно, является одним из самых влиятельных

людей в отрасли, производящей персональные компьютеры. В 1980 г. в его компанию "Майкрософт" обратилась корпорация "Аи Би Эм" относительно разработки операционной системы для ее нового персонального компьютера. Благодаря усилиям недавно нанятого программиста "Майкрософт" смогла предложить "Аи Би Эм" теперь всем известную программу MS-DOS, которая используется во всех персональных компьютерах "Аи Би Эм" и совместимых с ними компьютерах.

Впоследствии "Майкрософт" стала буквально незаменимой в отрасли компьютеров. Компания поставляла математическое обеспечение, которое профессиональные программисты используют на компьютерах производства "Аи Би Эм" и "Эппл". Под руководством Гейтса "Майкрософт" установила стандарты для программ, которые управляют сетями персональных компьютеров и периферийных устройств. В данный момент разрабатывается операционная система для второго поколения персональных компьютеров "Аи Би Эм".

Стратегия установления новых стандартов, что в дальнейшем гарантирует долю на многих рынках, сделала "Майкрософт" крупнейшей компанией по разработке математического обеспечения в США, а Гейтса — миллиардером. Согласно журналу "Уолл Стрит Джарнзл", «эта стратегия основывается исключительно на силе воли господина Гейтса, а также на его умении убеждать, уговаривать, а иногда и припугивать своих самых крупных клиентов, заставляя их покупать умопомрачительные персональные компьютеры, которые на каждом шагу пользуются услугами "Майкрософт"».

Легенды о тактике сильной руки, применяемой Гейтсом, знают все. В 1985г. когда Джон Скалли из "Эппл" разрабатывал язык "МакБейсик" для своего персонального компьютера "Макинтош", Гейтс пригрозил остановить действие купленной "Эппл" лицензии на использование программ, которые "Майкрософт"; разботала для "Эппл-П", если Скалли не закроет проект "МакБейсик". Учитывая, что дела с линией "Макинтоша" тогда обстояли плохо, а необходимые для многих счетов средства поступали только с линии "Эппл-П", Скалли оставалось, как согласиться.

Многие клиенты и конкуренты уважают Гейтса и восхищаются им. Джон Роуч, высшее административное лицо компании "Тэнди", говорит: "В этой отрасли нет никого более надежного, чем Билл Гейтс". Гейтсу известны планы дальнейшего развития продук-

ции большинства ведущих производителей компьютеров. Другие считают Гейтса надменным и слишком амбициозным.

Они утверждают, что осведомленность о деловых планах такого большого числа компаний дает ему незаслуженное преимущество и создает потенциальный конфликт интересов. Другие, однако же, ждут не дождутся, когда "Аи Би Эм" решит, что она стала уязвимой для Гейтса и "Майкрософта", и прекратит свои отношения с ними.

Вопросы к кейсу:

1) Влиятелен ли Билл Гейтс? Обладает он больше властью или харизмой?

2) Какой тип власти он использует?

3) Можно ли назвать Гейтса лидером?

4) Использует ли Билл Гейтс для своего влияния такие методы, как убеждение или вовлечение трудящихся в принятие решений?

3. Напишите десять ключевых качеств, требуемых для эффективного лидерства в современном бизнесе. Проранжируйте их. Определите, какие из этих качеств присущи вам.

Задания для самостоятельной работы к СР05

1. Подготовить презентацию на тему «Великие бизнес-лидеры истории».
2. Подготовить эссе на тему «Лидерами рождаются или становятся?»
3. Сравнить теорию личностных качеств Р. Стогдилла с другими личностными теориями лидерства.
4. Написать эссе на тему «Голубая фишка» в навыках лидера».
5. Исследовать значимость эмоциональной, физической и интеллектуальной составляющих в лидерстве. Привести примеры из реального бизнеса.
6. Проследить по теориям личностных качеств лидерства, как в историческом плане менялась теоретическая основа лидерства.

Контрольные вопросы

1. Преимущества и недостатки личностных теорий лидерства.
2. Теория лидерства Р. Стогдилла.
3. Группы лидерских качеств по У. Беннису.
4. Эмоциональное лидерство.
5. Харизматическое лидерство.
6. Характеристики лидерства, связанные с участием человека в процессе
7. труда.
8. Фактор лидерства в истории.
9. Какова природная основа лидерства?
10. Врожденные и приобретенные стороны лидерства.
11. Взаимосвязь и различия понятий «власть» и «лидерство».
12. Взаимосвязь и различия понятий «лидерство» и «влияние».
13. Взаимосвязь и различия понятий «лидерство» и «менеджмент».
14. Факторы формирования лидерства.
15. Законное лидерство.
16. Лидерство, основанное на страхе.
17. Лидерство, основанное на убеждении.
18. Лидерство, основанное на знании.
19. Каковы причины несовместимости функций в стиле лидерства?
20. Где в организации вы сталкивались с несовместимостью функций (А) и (I)?
21. Так как обе роли связаны с формой, объясните, как в (А)-функции может угрожать (I)-функции?
22. Какая из функций вытесняет другую во взаимоотношении (Р)-(I)?
23. Легче ли издавать правила или заниматься улучшением ценности?

24. Какая функция требует больше энергии: (E) или (A)?
25. Какая функция требует больше энергии: (A) или (I)?
26. Почему (A)-функция может заменить функцию (I) легче, чем наоборот?

Вопросы для обсуждения

1. Конфликт PAEI функций в стиле лидерства.
2. Влияние сочетания функций в лидерстве на организацию: функциональная, систематизированная, проактивная и органичная организация.
3. Взаимодействие и взаимовлияние функций в стиле лидерства.

Практические задания

1. Функции (E) и (I) несовместимы, потому что (E) способствует переменам и изменениям; (I) создает гармонию и согласие. Опишите, каким образом (I)-функция должна интегрировать выполняющих роль (E), кого тяготит чувство единства и общности.
2. Приведите пример каждой из пары конфликтов стилей лидерства.
3. Ниже перечислены стили по Ginzberg &Buchholtz. Какой стиль по Адизесу представляет каждый нижеперечисленный?

- Менеджеры владельцы - высокая степень независимости, низкая степень креативности;
- Корпоративный менеджер - низкая степень независимости, низкая степень креативности;
- Независимый предприниматель – высокая степень независимости, высокая степень креативности;
- Корпоративный предприниматель – низкая степень независимости, высокая степень креативности.

4. Классифицируйте следующие прилагательные. Какую функцию (функции) описывает каждое из них?

- Самостоятельный
- Принципиальный
- Дипломатичный
- Косный
- Веселый
- Активный
- Прагматичный
- Справедливый
- Эмоциональный
- Восторженный
- Понимающий
- Надежный
- Консервативный
- Либеральный
- Дружелюбный
- Целеустремленный
- Общительный
- Манипулирующий.

5. Классифицируйте по (PAEI) следующие понятия: - контроль, - цель, - понимание, - поддержка.
6. Сравните классификацию по (PAEI) с классификацией Юнга: - ощущающий, - думающий, - интуитивный, - чувствительный.
7. Проанализируйте, какой стиль учится методом проб и ошибок, делая, пользуясь учебником, подражая другим. Найдите эти стили лидерства в своей группе. Возможно ор-

ганичное существование этих стилей в вашей академической группе? Что для этого требуется?

8. Функции (E) и (A) несовместимы, потому что (E) носит радикальный характер, а (A) консервативный. Опишите ситуацию, когда Председатель Совета Директоров приветствует процессы изменений в компании, но Генеральный Директор является ярко-выраженным представителем административного стиля управления.

9. Попробуйте охарактеризовать себя согласно коду PAEI. 3. Найдите в литературе описание хорошо известной личности (из сферы бизнеса, политики, шоу-бизнеса). Вы должны разработать стиль PAEI для каждого. Используйте шкалу от -5 до +5, оцените каждую функцию. Выясните, насколько, на ваш взгляд, эффективно выполняются четыре функции в каждой личности. Используя приведенную выше шкалу, проставьте баллы для каждой функции в колонку справа. Когда закончите, сложите все баллы и посмотрите, отражает ли ваше мнение суммарная оценка для стиля каждой личности.

Примеры теоретических вопросов к экзамену Экз01

1. Лидерство как социальная характеристика современной личности.
2. Понятие лидерства в теориях менеджмента. 3
3. Социальные характеристики черт и проявлений лидеров.
4. Типология лидерства. Понятие о стилях лидерства: основные классификации.
5. Лидерство и управление в современном образовательном пространстве.
6. Общие подходы к типологизации лидерства.
7. Объективные и субъективные факторы, влияющие на формирование стиля и типа лидерства.
8. Теории лидерства.
9. Взаимодействие в группе и коллективе: проблема организационного поведения лидера.
10. Понятие ситуационного и адаптивного лидерства: специфика современного содержания.
11. Профессионализм и личностные характеристики лидера.
12. Лидерство и власть: общее и специфичное.
13. Личностный ресурс современного лидера.
14. Гендерный аспект социального лидерства.
15. Пол, возраст, темперамент, характер, профессионализм, жизненный опыт – специфика влияния на формирование лидерства в современной организации.
16. Основные типы компетенций лидера.
17. Этика лидера: особенности формирования и реализации.
18. Понятие о современной технологии лидерства.
19. Команда как особый тип организации: характеристики и условия формирования.
20. Особенности командообразования в современной социальной организации.
21. Теории формирования команд.
22. Диалектика взаимоотношений лидера и команды.
23. Понятие социального конфликта, его виды.
24. Роль лидера в управлении социальными конфликтами.
25. Объективная и субъективная составляющие социального конфликта в образовательной организации.
26. Стратегии поведения личности в социальном конфликте.
27. Социальная психология о лидерстве и лидерах.

Примеры типовых практических заданий к экзамену Экз01

Пример 1

Вы лидер в своей команде на протяжении многих лет, но появляется молодой перспективный сотрудник, который разрабатывает интересные проекты. Ему требуется ваша поддержка. Вы видите, что этот человек явно стремится занять ваше место.

В очередной раз, когда он обратился за помощью, вы говорите: _____

Пример 2

Вы начальник СМУ. К вам на прием пришел бригадир бригады №'3 с жалобой на неоднократные срывы дисциплины. Причина кроется в том, что неформальным лидером является абсолютно недисциплинированный работник, который «вносит смуту в умы» остальных членов бригады, и те то не являются на работу вообще, то самовольно уходят, то в рабочее время распивают спиртные напитки и т.д.

Вы говорите: _____

Пример 3

Вы - начальник торговой компании. Бухгалтер компании пользуется авторитетом в коллективе (т.е. является неформальным лидером). Ваши сотрудники предпочитают высказывать свои идеи сначала главному бухгалтеру, а потом уже вам. Вам это не нравится.

Вы вызываете главного бухгалтера и говорите: _____

Пример 4

Ваш подчиненный одновременно является другом вашей семьи и ценным работником фирмы, но на работе допускает фамильярное отношение к вам, что снижает ваш авторитет как руководителя. Срочно нужно объясниться.

Вы говорите: _____

Пример 5

1. Смоделируйте ситуацию, при которой человек обладает чем-то одним: либо властью, либо влиянием, либо авторитетом, либо лидирует, но не имеет ни одного из трех оставшихся качеств из тех, которые были названы. Какая из смоделированных ситуаций наиболее типична?

2. Может ли руководитель, обладающий властью, но не являющийся лидером, успешно справляться со своими обязанностями. Почему? Приведите примеры исходя из собственного опыта. Что можно сделать, чтобы исправить ситуацию?

3. Какие из современных лидеров вам больше всего нравятся. Проанализируйте их поведение. Есть ли общее между вашим поведением и поведением этих лидеров? В чем различия? Какие черты вы бы хотели перенять у этих лидеров? Поможет ли это вам в формировании поведения современного менеджера? Почему?

4. Каким должно быть поведение современного лидера? Зависит ли это от призвания, миссии или целей организации? Почему? Зависит ли поведение лидера коммерческой фирмы от характера, специализации этой фирмы? В случае положительного ответа определите черти, свойственные лидеру финансовой компании. Приведите примеры.

5. Может ли менеджер быть одновременно ориентирован на задание и на работника?

6. Какие формы поведения лидера из числа описанных в литературе вы можете назвать? Какие формы, которые нигде не были названы, вы можете привести дополнительно?

7. Приведите примеры ситуаций, при которых поведение подчиненных заставляет лидера кардинально менять свое поведение. Можно ли считать его хорошим лидером?

8. Часто шеф отсутствует, а его заместитель на месте. Значит ли это, что шеф вовсе не нужен?

Примеры типовых вопросов к защите курсовой работы КР01:

1. Какова цель вашей курсовой работы? Какие задачи решались вами для ее достижения?
2. Опыт каких управленческих школ рассматривался вами в теоретической части работы?
3. На основании трудов каких авторов вами была выполнена аналитическая часть работы?
4. Взгляды каких теоретиков и практиков при рассмотрении вами предлметной области вам показались наиболее интересными? Почему?
5. Какие методы идентификации лидера в группе вам известны?
6. Какие методы анализа лидерских качеств вы применяли в курсовой работе?
7. Какие методы анализа вы использовали в своей курсовой работе?
8. Какие сильные и слабые стороны лидера, который рассмотрен вами в работе, вы выявили?
9. Охарактеризуйте выбранного вами лидера по когнитивной карте лидера.
10. Какие цели преследовал выбранный вами лидер в своей деятельности?
11. Какова деятельность последователей лидера, рассмотренного в вашей работе?

8.2. Критерии и шкалы оценивания

Каждое мероприятие текущего контроля успеваемости оценивается по шкале «зачтено», «не зачтено».

Оценка «зачтено» выставляется обучающемуся при выполнении всех указанных показателей (Таблица 8.1), допускаются несущественные неточности в изложении и оформлении материала

При невыполнении хотя бы одного из показателей выставляется оценка «не зачтено».

Таблица 8.1 – Критерии оценивания мероприятий текущего контроля успеваемости

Наименование, обозначение	Показатель
Лабораторная работа/Практическое задание/Творческое задание	лабораторная работа выполнена в полном объеме; по лабораторной работе представлен отчет, содержащий необходимые расчеты, выводы, оформленный в соответствии с установленными требованиями; на защите лабораторной работы даны правильные ответы не менее чем на 50% заданных вопросов
Контрольная работа	правильно решено не менее 50% заданий
Тест	правильно решено не менее 50% тестовых заданий
Опрос	даны правильные ответы не менее чем на 50% заданных вопросов
Доклад	тема доклада раскрыта, сформулированы выводы; соблюдены требования к объему и оформлению доклада (презентации к докладу);
Реферат	тема реферата раскрыта; использованы рекомендуемые источники; соблюдены требования к объему и оформлению реферата

При оценивании результатов обучения по дисциплине в ходе промежуточной аттестации используются следующие критерии и шкалы.

Экзамен (Экз01).

Задание состоит из 2 теоретических вопросов и 2 практических заданий.

Время на подготовку: 60 минут.

Оценка «отлично» выставляется обучающемуся, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, использует в ответе материал рекомендуемой литературы, правильно обосновывает принятое решение, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических заданий.

Оценка «хорошо» выставляется обучающемуся, если он твердо знает программный материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответах на вопросы, правильно применяет теоретические положения при решении практических заданий, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения.

Оценка «удовлетворительно» выставляется обучающемуся, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практических работ.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки в ответах на вопросы, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические задания.

Защита КР (КР01).

На защите курсовой работы обучающемуся задаются 8-10 вопросов по теме курсовой работы; оцениваются формальные и содержательные критерии.

Результаты защиты курсовой работы оцениваются максимально 100 баллами.

Критерии оценивания курсовой работы

№	Показатель	Максимальное количество баллов
I.	**Выполнение курсовой работы**	**5**
1.	Соблюдение графика выполнения КР	2
2.	Самостоятельность и инициативность при выполнении КР	3
II.	**Оформление курсовой работы**	**10**
5.	Грамотность изложения текста, безошибочность	3
6.	Владение информационными технологиями при оформлении КР	4
4.	Качество графического материала	3
III.	**Содержание курсовой работы**	**15**
8.	Полнота раскрытия темы КР	10
9.	Качество введения и заключения	3
10.	Степень самостоятельности в изложении текста (оригинальность)	2
IV.	**Защита курсовой работы**	**70**
11	Понимание цели КР	5
12	Владение терминологией по тематике КР	5
13	Понимание логической взаимосвязи разделов КР	5
14	Владение применяемыми методиками расчета	5
15	Степень освоения рекомендуемой литературы	5
16	Умение делать выводы по результатам выполнения КР	5
17	Степень владения материалами, изложенными в КР, качество ответов на вопросы по теме КР	40
	Всего	**100**

Итоговая оценка выставляется с использованием следующей шкалы.

Оценка	Набрано баллов
«отлично»	81-100
«хорошо»	61-80
«удовлетворительно»	41-60
«неудовлетворительно»	0-40

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

«Тамбовский государственный технический университет»
(ФГБОУ ВО «ТГТУ»)

УТВЕРЖДАЮ

Директор Института экономики и качества жизни

_____ С.П. Спиридонов
«*26*» _____*января*_____ 20*21* г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.О.13 Реинжиниринг бизнес-процессов
(шифр и наименование дисциплины в соответствии с утвержденным учебным планом подготовки)

Направление

38.04.06 Торговое дело
(шифр и наименование)

Программа магистратуры

Коммерческая деятельность
(наименование профиля образовательной программы)

Формы обучения: ***очная, заочная***

Кафедра: ***«Коммерция и бизнес-информатика»***
(наименование кафедры)

Составитель:

К.э.н., доцент		Д.Л. Хазанова
степень, должность	подпись	инициалы, фамилия

Заведующий кафедрой

	М.А. Блюм
подпись	инициалы, фамилия

Тамбов 2021

1. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ И ЕЕ МЕСТО В СТРУКТУРЕ ОПОП

Цель освоения дисциплины – достижение планируемых результатов обучения (таблица 1.1), соотнесенных с индикаторами достижения компетенций и целью реализации ОПОП.

Дисциплина входит в состав обязательной части образовательной программы.

Таблица 1.1 – Результаты обучения по дисциплине

Код, наименование индикатора	Результаты обучения по дисциплине
ОПК-5 Способен применять современные информационные технологии и программные средства, в том числе использовать интеллектуальные информационно-аналитические системы, при решении профессиональных задач	
ИД-1 (ОПК-5) Знает современные информационные технологии и программные средства, в том числе интеллектуальные информационно-аналитические системы для решения профессиональных задач	Знает методы и принципы подготовки аналитических материалов для оценки текущей деятельности предприятия и выработки стратегических решений с использованием информационных технологий
ИД-2 (ОПК-5) Умеет применять современные информационные технологии и программные средства, в том числе использовать интеллектуальные информационно-аналитические системы, при решении профессиональных задач	Умеет применять современные информационные технологии и программные средства, в том числе использовать интеллектуальные информационно-аналитические системы, при решении профессиональных задач
ИД-3 (ОПК-5) Владеет навыками применения современных информационных технологий и программных средств, в том числе использования интеллектуальных информационно-аналитических систем, при решении профессиональных задач	Владеет навыками формирования и внедрения системы показателей оценки эффективности информационных технологий при решении профессиональных задач

Результаты обучения по дисциплине достигаются в рамках осуществления всех видов контактной и самостоятельной работы обучающихся в соответствии с утвержденным учебным планом.

Индикаторы достижения компетенций считаются сформированными при достижении соответствующих им результатов обучения.

2. ОБЪЁМ ДИСЦИПЛИНЫ

Объем дисциплины составляет 6 зачетных единиц.

Ниже приведено распределение общего объема дисциплины (в академических часах) в соответствии с утвержденным учебным планом.

Виды работ	Форма обучения	
	Очная	
	Очная	Заочная
	2 семестр	1 курс
Контактная работа	**71**	**17**
занятия лекционного типа	16	2
лабораторные занятия		
практические занятия	48	8
курсовое проектирование	2	2
консультации	2	2
промежуточная аттестация	3	3
Самостоятельная работа	**145**	**199**
Всего	**216**	**216**

3. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Система процессного управления.

Эволюция подходов к управлению компанией. Понятия процессного подхода. Этапы формирования процессной структуры компании. Внедрение процессного управления в уже существующей компании. Главная формула построения и оптимизации организации. Моделирование бизнес-процессов

ПР01. Внедрение процессного управления.
ПР02. Моделирование бизнес-процессов

СР01. Эволюция подходов к управлению компанией.

Тема 2. Идентификация и выделение бизнес-процессов

Четыре группы бизнес-процессов. Основные бизнес-процессы и их характеристики. Обеспечивающие бизнес-процессы. Бизнес-процессы управления. Бизнес-процессы развития. Пример дерева бизнес-процессов компании. Правила описания бизнес-процессов. Глубина описания бизнес-процессов. Другие способы классификации бизнес-процессов. Аутсорсинг процессов.

ПР03. Идентификация и выделение бизнес-процессов
ПР04. Горизонтальное и вертикальное описание бизнес-процессов.
ПР05. Классический подход и методология описания бизнес-процесса.
ПР06. Построение диаграмм потоков данных – DFD.

СР02. Правила описания бизнес-процессов.
СР03. Аутсорсинг процессов.

Тема 3. Технология описания бизнес-процессов

Горизонтальное и вертикальное описание бизнес-процессов. Способы описания бизнес-процессов. Классический подход и методология описания бизнес-процесса. Описание окружения бизнес-процесса. Построение диаграмм потоков данных – DFD. Построение диаграммы потоков работ – WFD. Методы сбора информации при описании бизнес-процессов. Семь «золотых» правил описания бизнес-процессов

ПР07. Ранжирование бизнес-процессов и разработка стратегии процессного совершенствования

Тема 4. Ранжирование бизнес-процессов и разработка стратегии процессного совершенствования

Выбор приоритетных бизнес-процессов. Критерии выбора. Оценка важности бизнес-процессов. Экспертная оценка. Разработка критериев важности. Сопоставление бизнес-процессов и критических факторов успеха. Весовое сопоставление бизнес-процессов и критических факторов успеха. Расчет важности бизнес-процессов. Оценка проблемности бизнес-процессов. Экспертная оценка проблемности бизнес-процессов. Разработка критериев проблемности бизнес-процессов. Методика простой оценки проблем процесса. Методика весовой оценки проблем процесса. Анализ проблем процесса. Сущность методик

простой и весовой оценок проблемности процесса. Качественный граф связей. Диаграмма Исикавы, или диаграмма «рыбий скелет». Количественный граф связей.

СР04. Бенчмаркинг как инструмент оценки силы проблем, связанных с бизнес-процессами. Разработка матрицы ранжирования бизнес-процессов.

СР05. Применение методики выбора приоритетных бизнес-процессов

Тема 5. Методы анализа и оптимизации бизнес-процессов

Определение целей и критериев оптимизации бизнес-процессов. Ключевые показатели результативности бизнес-процессов (KPI = Key.Performance Indicator). Классификация показателей KPI. Показатели бизнес-процесса. Критерии выбора KPI. Карта показателя KPI. Конечный результат использования KPI.

ПР08. Методы анализа и оптимизации бизнес-процессов

ПР09. Определение целей и критериев оптимизации бизнес-процессов.

Тема 6. Роль и значение регламентирующих документов

Этапы проектирования организации. Основные назначения регламентов. Процессные и структурные регламенты. Структура системы регламентации. Правильный и неправильный подход к регламентации Технологии бизнес инжиниринга. Процессные регламентирующие документы. Характеристика разделов регламента бизнес-процесса. Особенности использования регламента бизнес-процесса. Регламент процедуры. Структурные регламентирующие документы. Характеристика разделов регламентирующих документов

СР06. Роль и значение регламентирующих документов

СР07.Технологии бизнес-инжиниринга.

Тема 7. Оценка стоимости бизнес-процесса

Выделение бизнес-процессов компании. Описание бизнес-процессов компании. Оценка стоимости бизнес-процессов. Работа системы процессного учета затрат. Возможные трудности оценки стоимости процесса

ПР10. Оценка стоимости бизнес-процесса

ПР11. Работа системы процессного учета затрат.

ПР12. Организация проекта по оптимизации бизнес-процессов

Тема 8. Организация проекта по оптимизации бизнес-процессов

Этапы системы управления бизнес-процессами в компании. Как эффективно внедрить процессное управление в компании

СР08. Этапы системы управления бизнес-процессами в компании.

Курсовое проектирование

Тема курсовой работы звучит как: «Реинжиниринг бизнес-процесса «Название процесс»

Исследуемый бизнес-процесс выбирается магистрантом самостоятельно, в соответствии с предметом исследования в рамках магистерской диссертации.

В курсовой работе магистрант должен показать умение работать с литературными источниками, дать объективную и всестороннюю оценку состояния и развития коммерческой деятельности предприятия, определить целесообразность проведения реинжиниринга бизнес-процессов.Главной целью курсовой работы является систематизация, расширение и закрепление теоретических и практических знаний магистрантами по актуальным проблемам реинжиниринга бизнес-процессов в современных условиях

Во введении содержится обоснование актуальности темы исследования, указывается объект исследования, формулируются цель и задачи исследования.

В первом разделе курсовой работы рассматриваются теоретические основы данной проблемы. Необходимо отразить различные мнения исследователей по тем или иным вопросам.

Второй раздел должен начинаться с краткой организационно-экономической характеристики объекта исследования, где указывается организационно-правовая форма предприятия, основной вид деятельности, структура предприятия, производственный ассортимент, экономические показатели за последние три года.

Далее выполняются следующие задания, результат которых отражается в практической части работы:

1. В соответствии с выбранной/утвержденной темой диссертационного исследования провести декомпозицию предметной области (не менее 7-го уровня) по различным классификационным признакам (не менее 3-х признаком для каждого уровня).
2. Определить ключевые факторы успеха для своей предметной области (перечень показателей со значениями)
3. Провести факторный анализ с использованием причинно-следственной диаграммы («рыбий скелет»)
4. Провести идентификацию бизнес процессов объекта диссертационного исследования и описать характеризующие его компоненты:

Наименование бизнес-процесса	Владелец процесса	Технология процесса	Система показателей процесса	Управление процессом	Ресурсы процесса	Интерфейс бизнес	Ранг влияния процесса на предметную область

5. В целях решения задач диссертационного исследования:
- Сформулировать цель реинжиниринга бизнес-процессов.
- Определить ключевые факторы успеха.
- Выделить реорганизуемые бизнес-процессы.

6. Для реорганизуемых процессов проектируются модели:
- AS-IS (как есть)
- TO-BE (как будет)

Для каждой модели формируется блок-схема и проводится описание бизнес процессов (шаблон во вложении)

Требования для допуска курсовой работы к защите.

Курсовая работа должна соответствовать выбранной теме, содержать все основные разделы и графический материал в соответствии с заданием, должна быть оформлена в соответствии с СТО ФГБОУ ВО «ТГТУ» 07-2017 «Выпускные квалификационные работы и курсовые проекты (работы). Общие требования».

4. ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, ИНФОРМАЦИОННЫХ РЕСУРСОВ И ТЕХНОЛОГИЙ

4.1. Учебная литература

1. Молоткова, Н.В., Хазанова, Д.Л. Реинжиниринг бизнес-процессов. Учебное пособие. Тамбов. Издательство ФГБОУ ВО "ТГТУ", 2019

2. Молоткова, Н.В., Блюм, М.А., Дюженкова, Н.В., Радько, О.Ю., Хазанова, Д.Л., Яковлева, М.Ю. Информационные технологии в бизнесе. Учебное пособие. Тамбов. Издательство ФГБОУ ВО "ТГТУ", 2019

3. Хазанова, Д.Л. Реинжиниринг бизнес-процессов. Методические указания. Тамбов. Издательство ФГБОУ ВО "ТГТУ", 2018

4. Реинжиниринг бизнес-процессов : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления / А. О. Блинов, О. С. Рудакова, В. Я. Захаров, И. В. Захаров ; под редакцией А. О. Блинова. — Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 343 c. — ISBN 978-5-238-01823-2. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/81841.html

5. Цуканова, О. А. Методология и инструментарий моделирования бизнес-процессов : учебное пособие / О. А. Цуканова. — Санкт-Петербург : Университет ИТМО, 2015. — 101 c. — ISBN 2227-8397. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/67816.html

4.2. Интернет-ресурсы, в том числе современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Университетская информационная система «РОССИЯ» https://uisrussia.msu.ru

Справочно-правовая система «Консультант+» http://www.consultant-urist.ru

Справочно-правовая система «Гарант» http://www.garant.ru

База данных Web of Science https://apps.webofknowledge.com/

База данных Scopus https://www.scopus.com

Портал открытых данных Российской Федерации https://data.gov.ru

База открытых данных Министерства труда и социальной защиты РФ https://rosmintrud.ru/opendata

База данных Научной электронной библиотеки eLIBRARY.RU https://elibrary.ru/

База данных профессиональных стандартов Министерства труда и социальной защиты РФ http://profstandart.rosmintrud.ru/obshchiy-informatsionnyy-blok/natsionalnyy-reestr-professionalnykh-standartov/

Базы данных Министерства экономического развития РФ http://www.economy.gov.ru

База открытых данных Росфинмониторинга http://www.fedsfm.ru/opendata

Электронная база данных «Издательство Лань» https://e.lanbook.com

Электронная библиотечная система «IPRbooks» http://www.iprbookshop.ru

База данных «Электронно-библиотечная система «ЭБС ЮРАЙТ» https://www.biblio-online.ru

База данных электронно-библиотечной системы ТГТУ http://elib.tstu.ru

Федеральная государственная информационная система «Национальная электронная библиотека» https://нэб.рф

Национальный портал онлайн обучения «Открытое образование» https://openedu.ru

Электронная база данных "Polpred.com Обзор СМИ" https://www.polpred.com

Официальный сайт Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии http://protect.gost.ru/

Ресурсы электронной информационно-образовательной среды университета представлены в локальном нормативном акте «Положение об электронной информационно-образовательной среде Тамбовского государственного технического университета».

Электронные образовательные ресурсы, к которым обеспечен доступ обучающихся, в т.ч. приспособленные для использования инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья, приведены на официальном сайте университета в разделе «Университет»-«Сведения об образовательной организации»-«Материально-техническое обеспечение и оснащенность образовательного процесса».

Сведения о лицензионном программном обеспечении, используемом в образовательном процессе, представлены на официальном сайте университета в разделе «Образование»-«Учебная работа»-«Доступное программное обеспечение».

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Планирование и организация времени, необходимого для изучения дисциплины.

Важным условием успешного освоения дисциплины является создание Вами системы правильной организации труда, позволяющей распределить учебную нагрузку равномерно в соответствии с графиком образовательного процесса. Большую помощь в этом может оказать составление плана работы на семестр, месяц, неделю, день. Его наличие позволит подчинить свободное время целям учебы, трудиться более успешно и эффективно. С вечера всегда надо распределять работу на завтрашний день. В конце каждого дня целесообразно подвести итог работы: тщательно проверить, все ли выполнено по намеченному плану, не было ли каких-либо отступлений, а если были, по какой причине они произошли. Нужно осуществлять самоконтроль, который является необходимым условием Вашей успешной учебы. Если что-то осталось невыполненным, необходимо изыскать время для завершения этой части работы, не уменьшая объема недельного плана. Все задания к практическим занятиям, а также задания, вынесенные на самостоятельную работу, рекомендуется выполнять непосредственно после соответствующей темы лекционного курса, что способствует лучшему усвоению материала, позволяет своевременно выявить и устранить «пробелы» в знаниях, систематизировать ранее пройденный материал, на его основе приступить к овладению новыми знаниями и навыками.

Система университетского обучения основывается на рациональном сочетании нескольких видов учебных занятий (в первую очередь, лекций и практических занятий), работа на которых обладает определенной спецификой.

Подготовка к лекциям.

Знакомство с дисциплиной происходит уже на первой лекции, где от Вас требуется не просто внимание, но и самостоятельное оформление конспекта. При работе с конспектом лекций необходимо учитывать тот фактор, что одни лекции дают ответы на конкретные вопросы темы, другие – лишь выявляют взаимосвязи между явлениями, помогая студенту понять глубинные процессы развития изучаемого предмета как в истории, так и в настоящее время.

Конспектирование лекций – сложный вид вузовской аудиторной работы, предполагающий интенсивную умственную деятельность студента. Конспект является полезным тогда, когда записано самое существенное и сделано это Вами. Не надо стремиться записать дословно всю лекцию. Такое «конспектирование» приносит больше вреда, чем пользы. Целесообразно вначале понять основную мысль, излагаемую лектором, а затем записать ее. Желательно запись осуществлять на одной странице листа или оставляя поля, на которых позднее, при самостоятельной работе с конспектом, можно сделать дополнительные записи, отметить непонятные места.

Конспект лекции лучше подразделять на пункты, соблюдая красную строку. Этому в большой степени будут способствовать вопросы плана лекции, предложенные преподавателям. Следует обращать внимание на акценты, выводы, которые делает лектор, отмечая наиболее важные моменты в лекционном материале замечаниями «важно», «хорошо запомнить» и т.п. Можно делать это и с помощью разноцветных маркеров или ручек, подчеркивая термины и определения.

Целесообразно разработать собственную систему сокращений, аббревиатур и символов. Однако при дальнейшей работе с конспектом символы лучше заменить обычными словами для быстрого зрительного восприятия текста.

Работая над конспектом лекций, Вам всегда необходимо использовать не только учебник, но и ту литературу, которую дополнительно рекомендовал лектор. Именно такая

серьезная, кропотливая работа с лекционным материалом позволит глубоко овладеть теоретическим материалом.

Подготовка к практическим занятиям.

Подготовку к каждому практическому занятию Вы должны начать с ознакомления с планом практического занятия, который отражает содержание предложенной темы. Тщательное продумывание и изучение вопросов плана основывается на проработке текущего материала лекции, а затем изучения обязательной и дополнительной литературы, рекомендованной к данной теме. Все новые понятия по изучаемой теме необходимо выучить наизусть и внести в глоссарий, который целесообразно вести с самого начала изучения курса.

Результат такой работы должен проявиться в Вашей способности свободно ответить на теоретические вопросы практикума, выступать и участвовать в коллективном обсуждении вопросов изучаемой темы, правильно выполнять практические задания и контрольные работы.

В процессе подготовки к практическим занятиям, Вам необходимо обратить особое внимание на самостоятельное изучение рекомендованной литературы. При всей полноте конспектирования лекции в ней невозможно изложить весь материал из-за лимита аудиторных часов. Поэтому самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной литературой, материалами периодических изданий и Интернета является наиболее эффективным методом получения дополнительных знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала, формирует у Вас отношение к конкретной проблеме.

Рекомендации по работе с литературой.

Работу с литературой целесообразно начать с изучения общих работ по теме, а также учебников и учебных пособий. Далее рекомендуется перейти к анализу монографий и статей, рассматривающих отдельные аспекты проблем, изучаемых в рамках курса, а также официальных материалов и неопубликованных документов (научно-исследовательские работы, диссертации), в которых могут содержаться основные вопросы изучаемой проблемы.

Работу с источниками надо начинать с ознакомительного чтения, т.е. просмотреть текст, выделяя его структурные единицы. При ознакомительном чтении закладками отмечаются те страницы, которые требуют более внимательного изучения.

В зависимости от результатов ознакомительного чтения выбирается дальнейший способ работы с источником. Если для разрешения поставленной задачи требуется изучение некоторых фрагментов текста, то используется метод выборочного чтения. Если в книге нет подробного оглавления, следует обратить внимание ученика на предметные и именные указатели.

Избранные фрагменты или весь текст (если он целиком имеет отношение к теме) требуют вдумчивого, неторопливого чтения с «мысленной проработкой» материала. Такое чтение предполагает выделение: 1) главного в тексте; 2) основных аргументов; 3) выводов. Особое внимание следует обратить на то, вытекает тезис из аргументов или нет.

Необходимо также проанализировать, какие из утверждений автора носят проблематичный, гипотетический характер, и уловить скрытые вопросы.

Понятно, что умение таким образом работать с текстом приходит далеко не сразу. Наилучший способ научиться выделять главное в тексте, улавливать проблематичный характер утверждений, давать оценку авторской позиции – это сравнительное чтение, в ходе которого Вы знакомитесь с различными мнениями по одному и тому же вопросу, сравниваете весомость и доказательность аргументов сторон и делаете вывод о наибольшей убедительности той или иной позиции.

Если в литературе встречаются разные точки зрения по тому или иному вопросу из-за сложности прошедших событий и правовых явлений, нельзя их отвергать, не разобравшись. При наличии расхождений между авторами необходимо найти рациональное зерно у каждого из них, что позволит глубже усвоить предмет изучения и более критично оценивать изучаемые вопросы. Знакомясь с особыми позициями авторов, нужно определять их схожие суждения, аргументы, выводы, а затем сравнивать их между собой и применять из них ту, которая более убедительна.

Следующим этапом работы с литературными источниками является создание конспектов, фиксирующих основные тезисы и аргументы. Можно делать записи на отдельных листах, которые потом легко систематизировать по отдельным темам изучаемого курса. Другой способ – это ведение тематических тетрадей-конспектов по одной какой-либо теме. Большие специальные работы монографического характера целесообразно конспектировать в отдельных тетрадях. Здесь важно вспомнить, что конспекты пишутся на одной стороне листа, с полями и достаточным для исправления и ремарок межстрочным расстоянием (эти правила соблюдаются для удобства редактирования). Если в конспектах приводятся цитаты, то непременно должно быть дано указание на источник (автор, название, выходные данные, № страницы). Впоследствии эта информации может быть использована при написании текста реферата или другого задания.

Таким образом, при работе с источниками и литературой важно уметь:

- сопоставлять, сравнивать, классифицировать, группировать, систематизировать информацию в соответствии с определенной учебной задачей;
- обобщать полученную информацию, оценивать прослушанное и прочитанное;
- фиксировать основное содержание сообщений; формулировать, устно и письменно, основную идею сообщения; составлять план, формулировать тезисы;
- готовить и презентовать развернутые сообщения типа доклада;
- работать в разных режимах (индивидуально, в паре, в группе), взаимодействуя друг с другом;
- пользоваться реферативными и справочными материалами;
- контролировать свои действия и действия своих товарищей, объективно оценивать свои действия;
- обращаться за помощью, дополнительными разъяснениями к преподавателю, другим студентам;
- пользоваться лингвистической или контекстуальной догадкой, словарями различного характера, различного рода подсказками, опорами в тексте (ключевые слова, структура текста, предваряющая информация и др.);
- использовать при говорении и письме перифраз, синонимичные средства, слова-описания общих понятий, разъяснения, примеры, толкования, «словотворчество»;
- повторять или перефразировать реплику собеседника в подтверждении понимания его высказывания или вопроса;
- обратиться за помощью к собеседнику (уточнить вопрос, переспросить и др.);
- использовать мимику, жесты (вообще и в тех случаях, когда языковых средств не хватает для выражения тех или иных коммуникативных намерений).

Подготовка к промежуточной аттестации.

При подготовке к промежуточной аттестации целесообразно:

- внимательно изучить перечень вопросов и определить, в каких источниках находятся сведения, необходимые для ответа на них;
- внимательно прочитать рекомендованную литературу;
- составить краткие конспекты ответов (планы ответов).

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

По всем видам учебной деятельности в рамках дисциплины используются аудитории, оснащенные необходимым специализированным оборудованием.

Наименование специальных помещений	Оснащенность специальных помещений	Перечень лицензионного программного обеспечения / Реквизиты подтверждающего документа
учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа	Мебель: учебная мебель Технические средства обучения: экран, проектор, компьютер	MS Office, Windows / Корпоративные академические лицензии бессрочные Microsoft Open License №47425744, 48248803, 41251589, 46314939, 44964701, 43925361, 45936776, 47425744, 41875901, 41318363, 60102643;
учебные аудитории для проведения занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации	Мебель: учебная мебель Технические средства обучения: экран, проектор, компьютер	
учебные аудитории для курсового проектирования (выполнения курсовых работ)	Мебель: учебная мебель Технические средства обучения: экран, проектор, компьютер	

Для самостоятельной работы обучающихся предусмотрены помещения, укомплектованные специализированной мебелью, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

Наименование помещений для самостоятельной работы обучающихся	Оснащенность помещений для самостоятельной работы обучающихся	Перечень лицензионного программного обеспечения / Реквизиты подтверждающего документа
Помещение для самостоятельной работы обучающихся (читальный зал Научной библиотеки)	Мебель: учебная мебель Комплект специализированной мебели: компьютерные столы Оборудование: компьютерная техника с подключением к информационно-коммуникационной сети «Интернет» и доступом в электронную информационно-образовательную среду образовательной организации, веб-камеры, коммуникационное оборудование, обеспечивающее доступ к сети интернет (проводное соединение и беспроводное соединение по технологии Wi-Fi)	Microsoft Windows 7 pro Лицензия №49487340 Microsoft Office2007 Лицензия №49487340
Помещение для самостоятельной работы обучающихся (ауд. 333/А)	Мебель: учебная мебель Комплект специализированной мебели: компьютерные столы Оборудование: компьютерная техника с подключением к информационно-коммуникационной сети «Интернет» и доступом в электронную информационно-образовательную среду образовательной организации, веб-камеры, коммуникационное оборудование, обеспечивающее доступ к сети интернет (проводное соединение и беспроводное соединение по технологии Wi-Fi)	Microsoft Windows XP Лицензия №44964701 Microsoft Office 2007 Лицензия №44964701

7. ТЕКУЩИЙ КОНТРОЛЬ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНАЯ АТТЕСТАЦИЯ

Проверка достижения результатов обучения по дисциплине осуществляется в рамках текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации.

7.1. Текущий контроль успеваемости

Текущий контроль успеваемости включает в себя мероприятия по оцениванию выполнения заданий на практических занятиях, заданий для самостоятельной работы. Мероприятия текущего контроля успеваемости приведены в таблице 7.1.

Таблица 7.1 – Мероприятия текущего контроля успеваемости

Обозначение	Наименование	Форма контроля
ПР02	Моделирование бизнес-процессов	Тест
ПР03	Идентификация и выделение бизнес-процессов	Решение кейса
ПР04	Горизонтальное и вертикальное описание бизнес-процессов.	Опрос
ПР07	Ранжирование бизнес-процессов и разработка стратегии процессного совершенствования	Решение кейса
ПР08	Методы анализа и оптимизации бизнес-процессов	Решение кейса
ПР09	Определение целей и критериев оптимизации бизнес-процессов.	Решение кейса
СР04	Бенчмаркинг как инструмент оценки силы проблем, связанных с бизнес-процессами. Разработка матрицы ранжирования бизнес-процессов.	Опрос
СР05	Применение методики выбора приоритетных бизнес-процессов	Решение кейса

7.2. Промежуточная аттестация

Формы промежуточной аттестации по дисциплине приведены в таблице 7.2.

Таблица 7.2 – Формы промежуточной аттестации

Обозначение	Форма отчетности	Очная	Заочная
Экз01	Экзамен	2 семестр	1 курс
КР01	Защита КР	2 семестр	1 курс

8. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

8.1. Оценочные средства

Оценочные средства соотнесены с результатами обучения по дисциплине и индикаторами достижения компетенций.

ИД-1 (ОПК-5) Знает современные информационные технологии и программные средства, в том числе интеллектуальные информационно-аналитические системы для решения профессиональных задач

Результаты обучения	Контрольные мероприятия
Знает методы и принципы подготовки аналитических материалов для оценки текущей деятельности предприятия и выработки стратегических решений с использованием информационных технологий	ПР02, ПР03

ПР02. Моделирование бизнес-процессов

Примеры вопросов из теста:

В бизнес-процессе документированы только события. Можно ли смоделировать детальную процедуру eEPC на основе этой информации?

- Можно
- Можно только на уровне детализации процедуры
- Невозможно
- **(Правильный ответ)** Детальную процедуру нет, только модель событий

Возможно ли построить цепочку основных процессов такого типа: Снабжение комплектующими – Производство – Продажа — IT-обеспечение – Доставка?

- Да
- Да, только поменяв местами процессы
- Нет, потому что «IT-обеспечение» — более главный процесс
- **(Правильный ответ)** Нет, потому что один из процессов не относится к основным

ARIS — это

- Программа для управления качеством
- методология структурного моделирования
- **(Правильный ответ)** методология объектного моделирования
- Графический редактор

BPM заключается в

- предоставлении участнику процесса права на принятие решения
- использовании инструментов для моделирования, оптимизации или реинжиниринга бизнес-процессов
- появлении свойств системы, которые связаны с упорядоченностью отношений элементов
- появлении свойств, которые возникают, благодаря объединению элементов в единую систему
- **(Правильный ответ)** соединении двух направлений — моделирования процессов и их автоматизации
- выявлении целостности структуры системы
- замене специалистов людьми, способными выполнять большой круг задач
- узкой специализации участников процесса

Можно ли объект организационной структуры декомпозировать на процесс?

- **(Правильный ответ)** Нет
- Да, но только объект «Организационная единица»
- Да, но только на процесс верхнего уровня

- Да, но только на процесс верхнего уровня

Референтная модель отражает:

- **(Правильный ответ)** структуру процессов верхнего уровня
- логику выполнения процессов
- логику взаимодействия подразделений
- структуру основных процессов

Противоречие между функциональными подразделениями и процессами организации состоит в том, что…

- управляющие воздействия направлены «по-вертикали» (от начальника к подчиненному), а процессы направлены «по-горизонтали» (от потребителя к поставщику)
- управляющие воздействия направлены «по-горизонтали» (от поставщика к потребителю), а процессы направлены «по-вертикали» (от начальника к подчиненному)
- **(Правильный ответ)** управляющие воздействия направлены «по-вертикали» (от начальника к подчиненному), а процессы направлены «по-горизонтали» (от поставщика к потребителю)
- управляющие воздействия направлены «по-горизонтали» (от потребителя к поставщику), а процессы направлены «по-вертикали» (от начальника к подчиненному)

Укажите количество фаз цикла Шухарта-Деминга

- ни одной
- **(Правильный ответ)** четыре фазы
- три фазы
- шесть фаз
- любое количество
- две фазы

Какая последовательность объектов корректна?

- Событие-событие-должность
- **(Правильный ответ)** Событие-функция-событие-интерфейс процесса
- Функция-событие-функция-должность
- Функция-функция-событие

После логического оператора «XOR» процедура делится на 5 ветвей. Возможна ли такая ситуация?

- Только после некоторых функций
- Невозможна
- Только при наличии других логических операторов
- Только после некоторых событий
- **(Правильный ответ)** Возможна

В соответствии со стандартом организация — это:

- система должностей и бизнес-ролей с четкими функциями
- совокупность процессов и ресурсов для их выполнения
- **(Правильный ответ)** группа работников и необходимых средств с распределением ответственности, полномочий и взаимоотношений

Каков основной недостаток функционального подхода?

- **(Правильный ответ)** не способствует «горизонтальной» коммуникации
- трудно создать проект по совершенствованию
- бизнес-процессов нет — только исполнение команд
- четкая иерархия оргструктуры

Референтная модель:

- **(Правильный ответ)** рекомендуемые схемы организации деятельности организаций, разработанные для конкретных отраслей
- обязательная модель при описании процессов предприятия
- интегрированная в информационную систему блок-схема управления процессами

Система управления по Тейлору

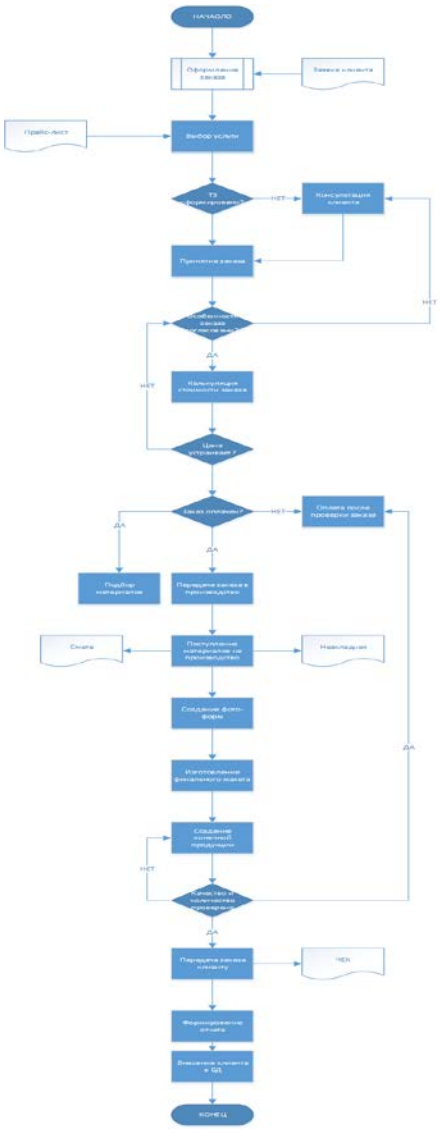
- **(Правильный ответ)** воспринимает работника как ресурс для получения прибыли
- заложила основу для информационных систем
- устарела и не используется современными организациями
- ориентирована на инициативу и развитие персонала

ПР03. Идентификация и выделение бизнес-процессов

Пример кейса:

Типография «Цифра» - современное полиграфическое предприятие полного цикла, специализирующееся на качественной офсетной печати.

Проанализируйте бизнес-процесс компании «учет заказов и выполнение работ». Дайте заключение о его эффективности, предложите пути совершенствования



ИД-2 (ОПК-5) Умеет применять современные информационные технологии и программные средства, в том числе использовать интеллектуальные информационно-аналитические системы, при решении профессиональных задач

Результаты обучения	Контрольные мероприятия
Умеет применять современные информационные технологии и программные средства, в том числе использовать интеллектуальные информационно-аналитические системы, при решении профессиональных задач	ПР04, ПР08, СР04, СР05

ПР04. Горизонтальное и вертикальное описание бизнес-процессов.

Примеры вопросов:

1. Моделирование бизнес-процессов
2. Основные бизнес-процессы и их характеристики.
3. Обеспечивающие бизнес-процессы. Б
4. Бизнес-процессы управления.
5. Бизнес-процессы развития.
6. Правила описания бизнес-процессов.
7. \Глубина описания бизнес-процессов

ПР08 Методы анализа и оптимизации бизнес-процессов

Пример кейса

Компания AT&T начинает свою историю с года, в котором Александр Грэм Бэлл изобрел телефон, а начиная с 1885 г. существует как акционерное общество. В конце 1983 г. до того как Bell Telephone Companies выделилась в отдельное предприятие, в компании работало более 1 млн. служащих. В 1989 г. после реорганизации в составе AT&T насчитывалось около 20 бизнес-подразделений. На сегодняшний день представительства корпорации открыты более, чем в 50 странах мира с общим числом сотрудников свыше 300 тыс. человек. Предыстория Global Business Communications Systems (GBCS) - это подразделение AT&T, социализирующееся на продаже, монтаже и сервисном обслуживании офисных АТС и других систем связи, в том числе систем обработки голоса, и обслуживающее корпорации клиентов по всему миру. В настоящее время ее объемы продаж превышают 3 млрд. долл. США. а общая численность штата 25 тыс человек. GBCS сформировалась в результате слияния в 1992 г. двух подразделений - Business Communication Systems (BCS) и General Business Systems (GBS). BCS обслуживала крупных клиентов с высокими потребностями в системном обеспечении, а рынок GBS составляли клиенты со средними и низкими потребностями в системном обеспечении. BCS была основана в 1980 г. На протяжении всего последующего десятилетия компания владела значительной долей рынка, но так и не стала источником прибыли для корпорации AT&T. К концу 80-х гг. началось резкое сокращение объема продаж. AT&T рассматривала даже такой вариант, как продажа подразделения, однако ее удерживал то факт, что при таких неудовлетворительных показателях нельзя было рассчитывать на хорошую цену. Компания BCS не приносила прибыли, объемы продаж сокращались, удовлетворенность заказчиков (определяемая по их готовности к совершению повторной покупки) упала до 53%, а удовлетворенность служащих - еще ниже и не превышала 38%. Первые шаги: формирование команды В июне 1989 г. занимавший в то время пост президента Джек Бактер принял решение создать сборную команду внешних консультантов и менеджеров из всех функциональных направлений BCS. В команде были представлены такие направления деятельности, как продажа, обслуживание, менеджмент продукции, маркетинг, НИОКР а также отдел федеральных систем, который обслуживал государственные структуры. Итого в команду вошло около 25 человек. Первоначально она была сформирована на срок 6 месяцев, и возглавляла ее Кэрол Кнауфф. Инструкции команде были простыми и краткими: изучить существующие процессы и найти более прибыльный вариант работы, который, кроме того, полностью

удовлетворил бы покупателей и персонал. 15 Сбор данных, анализ и диагностика (июнь 1989 - февраль 1991 гг.) После ряда установочных встреч команда приступила к работе. Согласно намерениям, сфера действий должна была быть достаточно широкой и охватывать все процессы от первого контакта с покупателем до оплаты услуг, включая продажу, подписание контракта, производство, монтаж, выставление счета и прием платежей. Вскоре стало ясно, что команде нужно разделиться на две группы. Одна группа занималась изучением 24 заказов предыдущего периода (в том числе тех, завершение которых приходилось на ближайшее будущее). Другая группа производила детальный анализ времени и деятельности всех участников процесса. Решение о разделении команды было вызвано двумя причинами: во-первых, циклы выполнения заказов могли занимать несколько месяцев и даже лет, проследить текущие заказы, некоторые из которых оставались незавершенными от начала до конца, было невозможно. Поэтому для понимания процесса требовалось изучить предыдущие заказы. Во-вторых, разделение командной работы было необходимо, чтобы обеспечить полноту анализа текущей деятельности. Данные, полученные в ходе анализа, предполагалось использовать для подтверждения результатов исследования предыдущих заказов, а также в качестве гарантии, что будут учитываться только процессы, которые впоследствии не претерпели изменения. Во всех 24 исследованиях заказов предыдущего периода объектом изучения был целостный процесс выполнения заказа конкретного клиента. В итоге образовалась выборка, в которой были представлены самые разнообразные типы заказчиков. Команда отслеживала каждое действие, произведенное для выполнения заказа. С этой целью проводились индивидуальные интервью с каждым из служащих BCS, принимавших участие в выполнении заказа. После того, как была воссоздана и изучена полная картина внутреннего процесса, были проведены подробные интервью с заказчиками, в ходе которых команда выявила участки процесса, где, по мнению заказчиков, существовали возможности для совершенствования, и определила ожидания заказчиков. Потребовалось около трех месяцев, чтобы составить подробные карты процессов с разбивкой по функциям, которые обеспечивали процесс выполнения заказа в каждом из 24 случаев. Диагностика отчасти осложнялась вопросами подчиненности отдельных подразделений. В частности, организации, занимавшиеся производством и продажами, подчиняясь непосредственно AT&T, автоматически выпадали из подотчетности BGS. В результате работы были получены исходные данные для сравнительного анализа, которые в дальнейшем предполагалось использовать для оценки успешности изменений. В число этих показателей вошли удовлетворенность покупателей и персонала, временные циклы, рентабельность и производительность процессов. Анализ времени и действий охватывал команды, объединяющие непосредственных участников того или иного процесса, и заключался в подробном изучении распределения их времени по отдельным операциям в соответствующих рабочих центрах. Такой анализ по видам деятельности фактически означал сидение рядом с приемщиками заказов, совместные разъезды с инженерами- 16 монтажниками, наблюдение за их производственным процессом, и т.д. Всего для подтверждения достоверности результатов на наблюдения было потрачено 300 человекодней. В результате деятельности команды на этом этапе в текущих процессах были выявлены три основные проблемы: Переделка. Выполнение каждого заказа сопровождалось большим объемом переделок, в результате чего весь процесс становился неэффективным. Потребность в переделках возникала по нескольким причинам. Поскольку в процессе было занято множество людей и отделов, никто не принимал на себя ответственность за весь процесс, и в целом он оставался бесхозным. Эта ситуация не устраивала заказчиков, которые в результате не имели определенного контактного лица, полностью осведомленного о ходе выполнения заказа. Действия на ранних этапах процесса часто оборачивались дополнительной работой на поздних этапах. Кроме того, отсутствовал четкий контроль, сам производственный процесс занимал слишком много времени, а внутренняя система распределения работала неэффективно. При этом разработка спецификации на продукт пол-

ностью завершалась к моменту заключения сделки между заказчиком и директором по работе с клиентами, однако между поступлением спецификации и производством продукта проходило несколько месяцев вплоть до года. За это время потребности заказчика нередко успевали претерпеть радикальные изменения, что приводило к большому количеству переделок, а установленный продукт в большинстве случаев уже не отвечал потребностям клиента, повышал общий уровень покупательской неудовлетворенности. Низкий уровень рентабельности. Все участники процесса оценили заказы как прибыльные, однако на самом деле такими были менее десяти из 24 заказов. Рентабельность процесса не отражалась на служащих нижнего уровня организации. Система отчетности по прибыли существовала только на президентском уровне. В самих системах, поставляемых заказчикам, также не предполагался учет рентабельности. Ситуацию усугубляли и сотрудники службы продаж, где система компенсаций и вознаграждений мотивировала служащих на максимальное удовлетворение потребностей клиента независимо от сопряженных с этим издержек. Высокие накладные расходы. Ситуация осложнялась высоким уровнем косвенных расходов. Команда обнаружила, что штаб-квартира организации и центральные вспомогательные службы были задействованы в продаже и монтаже систем, так что даже если прямые расходы на реализацию и административно-хозяйственное обеспечение контролировались, уровень прибыльности снижался за счет накладных расходов. Команда выработала ряд рекомендаций общего характера. В их число вошли прямая доставка заказов, выравнивание стоимости контракта и стоимости, указанной в счете, установление четкого межфункционального процесса управления проектами и сосредоточение на прибыльной деятельности, что подразумевало значительное расширение доступа к финансовой информации. Производственному подразделению было рекомендовано перейти на систему «Точно ко времени» (Just in Time); доставку рекомендовалось отдать на субпод- 17 ряд. В дополнение к рекомендациям аналитической команды процессов, решено было создать в компании специализированную команду по продаже офисных АТС. В период с ноября 1989 г. по февраль 1990 г. команда провела ряд выступлений перед различными группами руководителей организации, на которых познакомила их с результатами анализа и предварительными выводами. В начале 1990 года было принято решение утвердить предложенные рекомендации, разработать детальный проект и провести пробный запуск нового процесса на отдельно взятом экспериментальном участие. Разработка процесса реинжиниринга (март - сентябрь 1990 г.) В составе основной команды были произведены замены, чтобы прежние члены могли вернуться к своим постоянным обязанностям в компании, а команда получила людей, способных по новому взглянуть на ситуацию. В результате произведенных замен команду возглавил Гленн Хэзард, а сам состав команды был обновлен на 50%. Межфункциональность команды соблюдалась попрежнему, причем в нее вошли представители отделов информационных систем и обучения. Новый состав представлял больше уровней организации: в команде оказались не только менеджеры, но и непосредственные исполнители. По-прежнему в команде работали консультанты. Штаб-квартира команды изменила свое местоположение, переехав в СанФранциско, где, согласно принятому решению, предстояло провести первый пилотный запуск обновленного процесса. Работа по реорганизации процесса велась в тесном сотрудничестве с местными специалистами. Внутри основной команды было принято решение о разделении ответственности по различным участкам процесса, и в течение нескольких месяцев шла интенсивная работа, результатом которой должен был стать более оперативный, с низким уровнем затрат высококачественный бизнес-процесс. Команда реинжиниринга понимала, что одна из важнейших задач заключается в сокращении времени, между подписанием контракта и монтажом готового продукта. Производственные процессы должны были быть перепроектированы таким образом, чтобы включить в себя все необходимо для осуществления подхода «Точно ко времени». Доставка была передана внешнему подрядчику. Была введена новая должность — менеджер проекта для подготовки сметы по каждому заказу и

управлению заказом от поступления до окончательного выполнения. Количество разрывов в течение процесса сократилось с 12 до 3. Реорганизация коснулась и области работы с заказчиками, где была введена специальная подготовка по оказанию помощи заказчику в полной и всесторонней оценке его потребностей на ранних этапах процесса. Кроме того, был упрощен процесс монтажа оборудования: если раньше заказчик получал телефонные системы, которые требовалось устанавливать в индивидуальном порядке для каждого сотрудника, то в новом процессе использовалось программное обеспечение, позволяющее выбирать настройки. Теперь каждый сотрудник организации-заказчика мог самостоятельно настраивать аппарат в соответствии со своими потребностями. Ожидалось, что благодаря такому комплексу измене- 18 ний средняя продолжительность цикла сократится с трех месяцев до трех недель. Апробация новой структуры процесса (1990 - 1991 гг.) К августу 1990 г. работы по перепроектированию процесса были полностью завершены. Пилотный запуск состоялся в сентябре 1990 г. и по его результатам предполагалось оценить успешность проекта, а также провести окончательную доводку и настройку, выявить и устранить возможные дефекты. Служащим отделения, ранее изолированным на своих участках процесса, теперь предстояло работать сообща. Изменились и обязанности, а также требования к навыкам работы сотрудников. В связи с этим была проведена большая работа по разработке программ обучения и подготовке вспомогательных материалов, которые должны были обеспечить лучшее понимание людьми своих новых обязанностей и способствовать их более эффективному выполнению. В число запланированных мероприятий вошли профессиональное обучение управлению проектами, а также техническая подготовка руководителей по работе с заказами, целью которой было знание продаваемых систем. Информационных системы были расширены и перепроектированы, что позволило упростить конфигурацию и ввод заказов, наладить прогнозирование, и контроль прибыльности и поддерживать новые методы управления проектами. По завершении этих работ команда сосредоточилась на настройке и подготовке процесса к полномасштабному внедрению. С командой встретился один из старших менеджеров отдела контроля качества при штаб-квартире корпорации, который высказал замечание, что из-за чрезмерной концентрации на проблемах перепланировки, весь процесс оказался собран недостаточно последовательно. Используя методы повышения качества, предоставленные отделом корпорации по контролю качества, команда сумела более плотно совместить новые процессы. Новые подкоманды, организованные вокруг подпроцессов, разработали программы обучения работе с процессом на всем его протяжении и встроили в его окончательную структуру этапы для непрерывного совершенствования. Подготовка и запуск процесса (апрель 1991 - апрель 1992 гг.) Наряду с настройкой обновленного процесса в конце 1990-начале 1991 гг. команда планировала внедрить в эксплуатацию новый процесс продажи и монтажа офисных АТС. Предполагалось, что запуск процесса будет последовательно произведен в каждом из 7 регионов по два региона сразу. На предварительную подготовку каждого запуска отводилось 5 месяцев. Всего планировалось охватить 20 офисов по 100 служащих в каждом. Всякий раз поддержку запуска должны были осуществлять две команды: команда специалистов по информационным технологиям и команда процессов, по 3-4 человека в каждой. На базе команды перепланировки были сформированы три такие команды процессов. Основная команда осуществляла общую координацию подготовки. В апреле 1991 г. в двух офисах, подотчетных сан-францисскому отделению: в Сан-Хосе и в Сакраменто - прошел испытание план развертывания нового процесса. Для его внедрения использовались различные методы. Так, одним из средств коммуникации стал видеоролик, в котором вице-президент по прода- 19 жам и сервисному обслуживанию Пэт Руссо подробно рассказывала о каждом новом процессе. Кроме рассказа Пэт Руссо, в видеоролик вошли свидетельства сотрудников, работающих на новом процессе в рамках пилотных проектов, рассказывавших о преимуществах изменений. Информированность поддерживалась на высоком уровне посредством системы встреч сотрудников с менеджера-

ми, а также благодаря регулярному выпуску внутриорганизационного журнала. Гленн Хэзард хорошо понимал, что именно коммуникация является ключом к успеху, а потому проследил за выделением специальных сотрудников, отвечающих за информационное обеспечение внедрения нового бизнес-процесса. В каждом регионе была создана своя небольшая команда для управления переходным состоянием во главе с региональным менеджером. Внедрение нового процесса вызвало определенное сопротивление, однако успех пилотных запусков и поддержка сверху помогли преодолеть все препятствия. Важную роль в поддержании новых процессов сыграли информационные системы. Благодаря системам UNIX, облегчающим доступ к информации на местах, большие ЭВМ стали более открытыми и простыми в работе. После своего внедрения системы подверглись дальнейшему усовершенствованию, результатом которого стало использование сетей клиент-сервер и обеспечение ноутбуками всех служащих, работающих непосредственно с заказчиками. Пилотный процесс начал приносить свои первые плоды. Средний цикл был сокращен с трех месяцев до трех недель. Расходы по процессу сократились на 30%. Заказчики очень одобрительно отзывались о новом подходе к управлению проектами, а служащие выражали удовлетворенность своими новыми задачами. В 1991 г. президент BCS Джек Бактер был переведен в другое подразделение AT&T, а на его место пришел Джерр Стад. Потеря главного куратора и идеолога могла обернуться для Гленна Хэзарда и его команды полной катастрофой, но, как оказалось, на Джерра Стэда все увиденное произвело огромное впечатление, и он выразил свою полную поддержку и готовность способствовать дальнейшему развитию проекта. В это время в корпорации AT&T обсуждались планы слияния BCS и GBS. Было очевидно, что если слияние произойдет и возникнет новое подразделение, а реинжиниринг бизнес-процесса в BCS докажет свою эффективность, то естественным развитием событий будет реинжиниринг новой компании GBCS. Несколько новых идей для программы реинжиниринга внес и Джерр Стад, который успел понять, что нужен реинжиниринг не только процессов компании: нужно обновление отношений и образа мышления. Связующее звено (1991-1992 гг.) В то время как Гленн Хэзард и его команда реинжиниринга процесса продолжали разворачивать новый процесс продажи и монтажа офисных АТС Джерр Стад с командой высшего руководства приступил к формированию видения, миссии, ценностей и целей для GBCS. Работа велась в рамках серии консультаций и встреч. В заявлении о видении было сформулировано следующее назначение организации: «Быть лучшим из лучших ваших партнеров - стремящимся к качеству и преданным вашему успеху». Заявление о миссии звучало 20 следующим образом: «Быть мировым лидером в индустрии связи для бизнеса, предоставляя товары, услуги и решения высочайшего качества». В заявлении о ценностях были представлены семь основных принципов организации, каждый в сопровождении развернутого поясняющего заявления: - Уважение к личности: «Мы относимся друг к Другу с уважением и достоинством... и прислушиваемся к мнению друг друга независимо от уровня и должности». - Преданность интересам покупателя: «Мы искренне заботимся о каждом покупателе... мы знаем и предвосхищаем нужды наших покупателей и с каждым днем служим им лучше и лучше». - Высочайшие образцы честности: «Мы честны и порядочны... мы выполняем свои обещания и признаем свои ошибки. Наше поведение - гарант незапятнанного имени AT&T, которая достойна вашего доверия». - Новаторство: «Мы верим, что новаторство - тот самый двигатель, который поддерживает нашу жизнеспособность... творческое мышление и смелость в преследовании новых возможностей - часть нашей культуры». - Командная работа: «Мы поощряем и вознаграждаем достижения команд и отдельных лиц... Мы свободно сотрудничаем с нашими коллегами, не разделенные организационными границами». - Ответственность: «Каждый на нас несет ответственность за успех GBCS». - Совершенство: «Мы не отступим, пока не станем лучшими во всем, что мы делаем». Джерр Стэд понимал, что одного реинжиниринга процессов и серии заявлений о видении, миссии, ценностях и целях недостаточно. Организации требовался ряд процессов по изменению органи-

зационной культуры, которые бы дополнили бизнес-реинжиниринг и обеспечили воплощение видения и миссии в жизнь. В конце 1991 г. он пригласил Фреда Лэйна возглавить отдел по работе с персоналом и поручил ему создать такую внутреннюю среду в организации, которая «поддерживала бы наших людей как единственное неизменное конкурентное преимущество». Программа изменения организационной культуры (1992-1993 гг.) Фред Лэйн и его команде приступили к работе и в 1992-1993 гг. в тесном сотрудничестве с руководителями функциональных подразделений и произвели целую серию изменений, которые в сумме дали эффективное культурное изменение GBCS. Команда высшего руководства GBCS подучила новое название - Совет качества. Этой команде отводилась активная роль в происходящих изменениях. Целью этих изменений было установление связи между стратегией и процессами с одной стороны и каждым отдельным сотрудником организации с другой. В число изменений вошли: - устранение промежуточных уровней иерархии и делегирование полномочий персоналу низших уровней; - создание Товарищества «Отличников труда»; - введение новых схем начисления компенсаций; - введение схем признания заслуг перед GBCS; 21 - запуск новых коммуникационных программ; - реорганизация кадровой службы в команды процессов. Устранение промежуточных уровней иерархии и делегирование полномочии Из существовавших ранее в BCS 14 иерархических уровней и такого же числа уровней в GBS осталось всего пять. Руководителей учили быть «инструкторами» и поощряли соответствующее поведение, а служащим прививали новые отношения, необходимые для того, чтобы стать «членами Товарищества». Товарищество «Отличников труда» Это целая серия методов и процессов, которая позволила изменить традиционные системы оценки и вместо присвоения разрядов и начисления баллов ввести практику содействия людям в реализации их потенциала. Была развернута крупномасштабная система обучения и подготовки, которая помогала сотрудникам приобрести новые знания и умения и изменить традиционные отношения. Новые схемы начисления компенсаций Сюда вошли две схемы премирования: Прогрессивный план участия в прибыли и Специальный долгосрочный план. В рамках Прогрессивного плана для всех сотрудников предусматривалась возможность участвовать в распределении прибыли пропорционально своему вкладу в достижение покупательской удовлетворенности и целевых финансовых показателей. Долгосрочный план - это подобие Прогрессивного плана для высшего управленческого звена, в его критерии расчета суммы премий также входит удовлетворенность сотрудников. Долгосрочный план включает в себя разветвленную систему рычагов с формулой начислен ил надбавок «за выслугу лет», что в совокупности призвано не допустить принесения в жертву долгосрочного совершенствования ради краткосрочной выгоды. Схемы признания заслуг перед GBCS В организации были введены разнообразные схемы признания заслуг для поощрения членов Товарищества и инструкторов за выдающиеся достижения, включая: - Клуб победителей - для всех сотрудников отделов продаж и сервисного обслуживания, имеющих высокие трудовые показатели. - Лучший партнер - звание, присуждаемое за регулярное достижение высоких показателей качества; кандидаты выдвигаются членами Товарищества, победителя выбирает команда из 6 членов. - Советник президента - звание, присуждаемое членам Товарищества за выдающийся вклад в работу организации; кандидаты выдвигаются инструкторами, победителя называет Совет качества. - Гроза бюрократии - присуждается членам Товарищества за рациональные предложения по сокращению бюрократического аппарата. - Награда за содействие - присуждается членам Товарищества за выдающийся вклад в дела корпоративной общественности. Новая программа коммуникации Еще до начала изменений компания выпускала свою газету. Программа изменения организационной культуры принесла с собой целый ряд новых 22 средств коммуникации. Это само по себе способствовало изменению культуры, проводя новое видение, миссии, ценности и цели. Программа коммуникации включала следующие элементы: - Вопросы к президенту - члены Товарищества могут письменно или по телефону обратиться к президенту со своими вопросами и полу-

чить ответ в течение 48 часов. - Справочная линия - члены Товарищества могут позвонить по телефонному номеру 800 с вопросами или требованиями информации и получить ответ от квалифицированного специалиста в соответствующей области. - Беседы - президент GBCS проводит регулярные неформальные встречи. С группами членов Товарищества. - Широкое вещание для всей организации - ежеквартальные передачи интерактивного видеовещания как в прямом эфире (с возможностью позвонить и задать вопрос его авторам), так и в видеозаписи. Реорганизация кадровой службы в команды Сотрудники кадрового отдела и были той командой, которая осуществляла управление программой изменения организационной культуры. Тем не менее, в ходе работы они увидели, что и сами должны будут измениться для того, что бы отвечать новым требованиям. С этой целью они создали шесть команд, определив свое основное предназначение как содействие всем членам GBCS. Мониторинг и достигнутые результаты Проектные команды регулярно информировали команду высшего руководства о происходящем. Таким образом, проводилась оценка развития программы. При этом результаты определялись по трем основным критериям: - Удовлетворенность членов Товарищества - измеряется в ходе регулярного опроса мнения, проводимого раз в полгода и охватывающего всех членов организации. - Удовлетворенность покупателей - намеряется главным образом по намерению совершить повторную покупку, которое оценивается в ходе индивидуальных интервью со всеми покупателями, проводимых вскоре после выполнения заказа. - Финансовые критерии - показатели финансового и балансового отчетов. Реинжиниринг бизнес-процессов в GBCS был достаточно сложным и обширным: у 19 тыс. из 26 тыс. служащих изменилось содержание рабочей деятельности. При этом были достигнуты следующие улучшения: - В группе членов Товарищества показатель максимальной удовлетворенности вырос с 38% в 1989 г. до 63% в 1993 г. - Покупательская удовлетворенность в 1993 г. поднялась до 80% по сравнению с 53% в 1989 г. - Удовлетворенность менеджеров проектов выросла с 41% в 1998 г. до 90% в 1993 г. - Улучшились показатели дебиторской задолженности (счета к получению): в 1993 г уровень погашенной задолженности вырос до 71% в течение 30 дней по сравнению с 69% в течение 60-90 дней в 1989 г, 23 - Объем корректировок (списание безнадежных долгов и т.п.) сократился с 4% от суммы дохода в 1989 г. до 0,6% в 1993 г. - На фоне сокращения расходов выросли доходы: во втором квартале 1992 г. в GBGS были зарегистрированы первые прибыли, ознаменовавшие выход из кризиса; следующий 1993 г. стал первым годом, законченным с прибылью. Таким образом, команда реинжиниринга процессов и команда изменения организационной культуры совместными усилиями успешно провели программу бизнес-реинжиниринга, которая вывела GBCS из кризисной ситуации.

Вопросы:

1. Проанализируйте причины, по которым компания терпела убытки.
2. Каким образом была организована диагностика бизнес-процессов компании?
3. Какие изменения было предложено внедрить в бизнес-процессы? Оцените перспективы дальнейшего совершенствования бизнес-процессов компании.
4. Какие изменения произошли в организационной культуре компании? Почему они потребовались?

СР04. Бенчмаркинг как инструмент оценки силы проблем, связанных с бизнес-процессами. Разработка матрицы ранжирования бизнес-процессов.

Примеры вопросов к опросу:

1. Бенчмаркинг как инструмент оценки силы проблем, связанных с бизнес-процессами.
2. Оценка возможности проведения изменений в бизнес-процессе.
3. Препятствия изменений бизнес-процессов.
4. Оценка ресурсоемкости изменения бизнес-процесса.

5. Конечный расчет индекса возможности проведения изменений бизнес-процессов.
6. Разработка матрицы ранжирования бизнес-процессов.
7. Применение методики выбора приоритетных бизнес-процессов

СР05. Применение методики выбора приоритетных бизнес-процессов

Пример кейса:

Компьютерная фирма осуществляет сборку компьютеров на заказ для частных и корпоративных клиентов. Заказ для корпоративных клиентов отличается от заказов для частных лиц числом заказываемых компьютеров. В принципе компьютерная фирма может заниматься продажей комплектующих деталей в розницу. Компьютерная фирма осуществляет сборку компьютеров на заказ для частных клиентов в течение 6 дней в неделю. Ежедневно поступает в среднем 8 заказов от частных лиц, то есть один заказ в час. Крупные заказы от корпоративных заказчиков (в среднем по 10 компьютеров) принимаются один раз в неделю. Каждый заказ от частного клиента оформляется менеджером по работе с клиентами в среднем в течение 0.5 часа, заказ от корпоративного клиента – 1 час. Во время оформления проверяется возможность выполнения заказа на следующий день или с задержкой в связи с отсутствием комплектующих деталей. При этом для частных лиц выполнение 1 заказа из 10 отвергается и 1 заказа из 10 задерживается на время закупки комплектующих деталей. Для корпоративных заказчиков один из пяти заказов отвергается, один из пяти заказов откладывается. Принятые заказы включаются в план график сборки компьютеров. В случае отсутствия комплектующих деталей формируется заявка в отдел закупок на приобретение отсутствующих деталей. В отделе закупок заявки сводятся в заказы на закупку 3 раза в неделю и в течение каждого следующего дня выполняются закупки у поставщиков. Каждый компьютер собирается в среднем за два часа. Выполненный заказ выдается менеджером по работе с клиентами в среднем в течение получаса для частных лиц, в течение 1-го часа – для корпоративных клиентов. Доставка товара осуществляется самовывозом. Требуется:

1. Сформулировать миссию и цели фирмы на рынке, ключевые факторы успеха (возможности, конкурентные преимущества и ограничения).
2. Сформулировать цель реинжиниринга бизнес-процессов.
3. Проранжировать бизнес-процессы по степени важности и степени влияния на эффективность деятельности фирмы

ИД-3 (ОПК-5) Владеет навыками применения современных информационных технологий и программных средств, в том числе использования интеллектуальных информационно-аналитических систем, при решении профессиональных задач

Результаты обучения	Контрольные мероприятия
Владеет навыками формирования и внедрения системы показателей оценки эффективности информационных технологий при решении профессиональных задач	ПР09, КР01

ПР09. Определение целей и критериев оптимизации бизнес-процессов.

Пример кейса.

ОАО «Санкт-Петербургский завод систем программного управления» (Завод СПУ) – активно развивающееся предприятие отечественной электроники. Завод производит печатные платы, системы питания, пирометрические системы. Заказчиками продукции Завод СПУ являются практически все крупные отечественные приборостроители, а также большинство предприятий, выпускающих продукцию с электронной начинкой. Основный акционер Завод СПУ – ОАО "Северсталь". Предприятие расположено в Санкт-

Петербурге. Весной 2000 года к работе на предприятии приступили менеджеры, нанятые новым акционером Завод СПУ – ОАО "Северсталь". Единственным инструментом автоматизации управления на заводе в тот момент была бухгалтерская программа начала 90-х годов. Перед новым руководством предприятия сразу встала проблема точного учета ресурсов и загрузки мощностей. Руководители вынуждены были самостоятельно формировать управленческую отчетность на базе информации, которая собиралась в бумажном виде и вводилась в таблицы Excel. При этом данные управленческого и бухгалтерского учета зачастую различались. "Уровень бухгалтерского учета был совершенно неприемлем даже с точки зрения ведения бухгалтерии, не говоря уже, об управленческом учете и задачах планирования", – отмечает финансовый директор Завод СПУ Илья Пантелеев. Другие бизнес-процессы – логистика, закупка, коммерческий отдел, производство были вообще не автоматизированы. Руководством предприятия была поставлена задача обеспечения своевременного поступления данных со всех ключевых подразделений завода. Для этого требовалась система сбора и анализа информации, обеспечивающая возможности планирования и контроля производства. Определите способы решения поставленной задачи.

КР01. Примеры вопросов к защите курсовой работы:

1. Какие задачи решались вами для ее достижения?
2. Опыт каких управленческих школ рассматривался вами в теоретической части работы?
3. На основании трудов каких авторов вами была выполнена аналитическая часть работы?
4. Взгляды каких теоретиков и практиков при рассмотрении вами предметной области вам показались наиболее интересными? Почему?
5. Какие методы идентификации бизнес-процессов вы использовали?
6. Какие технологии описания выбранного бизнес-процесса вами были использованы?
7. К какому типу бизнес-процессов относится выбранный вами?
8. Какие ключевые показатели эффективности соответствуют выбранному вами бизнес-процессу?
9. Какие резервы повышения эффективности бизнес-процесса были вами идентифицированы?

8.2. Критерии и шкалы оценивания

Каждое мероприятие текущего контроля успеваемости оценивается по шкале «зачтено», «не зачтено».

Оценка «зачтено» выставляется обучающемуся при выполнении всех указанных показателей (Таблица 8.1), допускаются несущественные неточности в изложении и оформлении материала

При невыполнении хотя бы одного из показателей выставляется оценка «не зачтено».

Таблица 8.1 – Критерии оценивания мероприятий текущего контроля успеваемости

Наименование, обозначение	Показатель
Кейс	правильно решено не менее 50% заданий
Тест	правильно решено не менее 50% тестовых заданий
Опрос	даны правильные ответы не менее чем на 50% заданных вопросов

При оценивании результатов обучения по дисциплине в ходе промежуточной аттестации используются следующие критерии и шкалы.

Экзамен (Экз01).

Задание состоит из 2 теоретических вопросов и 2 практических заданий.

Время на подготовку: 60 минут.

Оценка «отлично» выставляется обучающемуся, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, использует в ответе материал рекомендуемой литературы, правильно обосновывает принятое решение, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических заданий.

Оценка «хорошо» выставляется обучающемуся, если он твердо знает программный материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответах на вопросы, правильно применяет теоретические положения при решении практических заданий, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения.

Оценка «удовлетворительно» выставляется обучающемуся, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практических работ.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки в ответах на вопросы, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические задания.

Защита КР (КР01).

На защите курсовой работы обучающемуся задаются 8-10 вопросов по теме курсового проектирования.

Оценка «отлично» выставляется студенту, показавшему глубокие знания, примененные им при самостоятельном исследовании выбранной темы, способному обобщить практический материал и сделать на основе анализа выводы.

Оценка «хорошо» выставляется студенту, показавшему в работе и при ее защите полное знание материала, всесторонне осветившему вопросы темы, но не в полной мере проявившему самостоятельность в исследовании.

Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, раскрывшему в работе основные вопросы избранной темы, но не проявившему самостоятельности в анализе или допустившему отдельные неточности в содержании работы.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, не раскрывшему основные положения избранной темы и допустившему грубые ошибки в содержании работы, а также допустившему неправомерное заимствование.

Результат обучения по дисциплине считается достигнутым при получении обучающимся оценки «зачтено», «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» по каждому из контрольных мероприятий, относящихся к данному результату обучения.

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

«Тамбовский государственный технический университет»
(ФГБОУ ВО «ТГТУ»)

УТВЕРЖДАЮ

Директор Института экономики и качества жизни

_____ С.П. Спиридонов
«_26_» _____*января*_____ *2021* г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

ФТД.01 Деловой английский язык
(шифр и наименование дисциплины в соответствии с утвержденным учебным планом подготовки)

Направление

38.04.06 Торговое дело
(шифр и наименование)

Программа магистратуры

Коммерческая деятельность
(наименование профиля образовательной программы)

Формы обучения: ***очная, заочная***

Кафедра: ***Иностранные языки и профессиональная коммуникация***
(наименование кафедры)

Составитель:

к.ф.н., доцент		И.Е. Ильина
степень, должность	подпись	инициалы, фамилия

Заведующий кафедрой

		Н.А. Гунина
	подпись	инициалы, фамилия

Тамбов 2021

1. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ И ЕЕ МЕСТО В СТРУКТУРЕ ОПОП

Цель освоения дисциплины – достижение планируемых результатов обучения (таблица 1.1), соотнесенных с индикаторами достижения компетенций и целью реализации ОПОП.

Дисциплина входит в состав обязательной части образовательной программы.

Таблица 1.1 – Результаты обучения по дисциплине

Код, наименование индикатора	Результаты обучения по дисциплине
ФК-1 способен осуществлять устную и письменную коммуникацию в сфере профессионального общения на английском языке	
ИД-1 (ФК-1) Знает базовые ценности мировой культуры	характеризует основные базовые ценности мировой культуры и их роль в профессиональной деятельности
ИД-2 (ФК-1) Умеет принимать участие в беседе, выражая необходимый объем коммуникативных намерений и соблюдая правила речевого этикета	использует наиболее употребительные и относительно простые языковые средства в основных видах устной речи в соответствии с правилами этикета с целью решения коммуникативных задач
ИД-3 (ФК-1) Умеет общаться четко, сжато, убедительно, выбирая подходящие для аудитории стиль и содержание	использует основные модели построения предложений на иностранном языке; наиболее употребительную профессиональную лексику, выбирая подходящие для аудитории стиль и содержание
ИД-4 (ФК-1) Владеет основными видами монологического высказывания, в том числе основами публичной речи, такими как устное сообщение, доклад, презентация	владеет навыками публичной речи (сообщение, доклад, презентация) на иностранном языке для осуществления успешной коммуникации

Результаты обучения по дисциплине достигаются в рамках осуществления всех видов контактной и самостоятельной работы обучающихся в соответствии с утвержденным учебным планом.

Индикаторы достижения компетенций считаются сформированными при достижении соответствующих им результатов обучения.

2. ОБЪЁМ ДИСЦИПЛИНЫ

Объем дисциплины составляет 2 зачетных единицы.

Ниже приведено распределение общего объема дисциплины (в академических часах) в соответствии с утвержденным учебным планом.

Виды работ	Форма обучения	
	Очная	Заочная
	1 семестр	1 курс
Контактная работа	***17***	**5**
занятия лекционного типа	16	4
лабораторные занятия		
практические занятия		
курсовое проектирование		
консультации		
промежуточная аттестация	1	1
Самостоятельная работа	***55***	**67**
Всего	***72***	**72**

3. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Занятия лекционного типа

Раздел 1. Профессиональная коммуникация.
ЗЛТ01. Тема. Профессии.
Основные виды работы, их краткая характеристика на английском языке; описание обязанностей, связанных с выполнением того или иного вида работы.
ЗЛТ02. Тема. Прием на работу.
Современные требования к кандидату при поступлении на работу. Основные документы при принятии на работу.
Раздел 2. Компании и организации.
ЗЛТ03. Тема. Типы компаний.
Типы компаний и организаций, сферы их деятельности.
ЗЛТ04. Тема. Структура компании.
Описание структуры компании, названия отделов, их функции.
Раздел 3. Межкультурная коммуникация в деловой среде.
ЗЛТ05. Тема. Бизнес и культура.
Традиционные модели поведения в разных странах, зависимость ведения деловых переговоров от культуры страны.
ЗЛТ06. Тема. Деловая поездка.
Командировки, их особенности и условия.
Раздел 4. Продукты и услуги.
ЗЛТ07. Тема. Бренды и рекламная деятельность.
Знаменитые бренды и роль рекламы в продвижении товара на рынке.
ЗЛТ08. Тема. Качество.
Современные требования к качеству товаров. Брак. Жалоба на различные дефекты.

Самостоятельная работа

СР01. Задание: составить устное сообщение о профессии, полученной в соответствии с выбранным направлением подготовки в вузе
СР02. Задание: подготовить устное сообщение с сопоставительным анализом наиболее престижных профессий в современное время в России и за рубежом
СР03. Задание: написать резюме по шаблону
СР04. Задание: подготовить выступление для участия в ролевой игре «Устройство на работу» в соответствии с заданной ролью
СР05. Задание: подготовить презентацию компании/ организации, в которой работаешь/ хотел бы работать
СР06. Задание: составить подробное описание структуры компании, в которой работаешь/ хотел бы работать, и одного из ее отделов
СР07. Задание: подготовить выступление для участия в ролевой игре «Встреча деловых партнеров в разных странах» в соответствии с заданной ролью
СР08. Задание: подготовить устное сообщение-отчет о деловой поездке в одну из зарубежных стран в соответствии с заданием
СР09. Задание: подготовить письменный доклад об одном из современных известных брендов и его роли в культуре страны в соответствии с заданием
СР10.**Задание:** составить описание товара заданной компании.
СР11. **Задание:** проанализировать методы межличностного делового общения.

4. ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, ИНФОРМАЦИОННЫХ РЕСУРСОВ И ТЕХНОЛОГИЙ

4.1. Учебная литература

1. Бедрицкая Л.В. Деловой английский язык = English for Business Studies [Электронный ресурс]: учебное пособие / Л.В. Бедрицкая, Л.И. Василевская, Д.Л. Борисенко. — Электрон. текстовые данные. — Минск: ТетраСистемс, Тетралит, 2014. — 320 c. — 978-985-7081-34-9. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/28071.html

2. Гуслякова А.В. Business English in the New Millennium [Электронный ресурс]: учебное пособие / А.В. Гуслякова. — Электрон. текстовые данные. — М.: Московский педагогический государственный университет, 2016. — 180 c. — 978-5-4263-0358-4. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/70106.html

3. Локтюшина Е.А. Introduction into Business [Электронный ресурс]: учебное пособие / Е.А. Локтюшина. — Электрон. текстовые данные. — Саратов: Вузовское образование, 2016. — 166 c. — 2227-8397. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/38927.html

4. Шевелева С.А. Деловой английский [Электронный ресурс]: учебное пособие для вузов / С.А. Шевелева. — 2-е изд. — Электрон. текстовые данные. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 382 c. — 978-5-238-01128-8. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/71767.html

5. Эффективная коммуникация [Электронный ресурс]: учебное пособие /Е.Ю. Воякина [и др.]. –Тамбов: ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2014. – 116 с. - Режим доступа: http://tstu.ru/book/elib3/mm/2014/Voyakina/

4.2. Интернет-ресурсы, в том числе современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Университетская информационная система «РОССИЯ» https://uisrussia.msu.ru

Справочно-правовая система «Консультант+» http://www.consultant-urist.ru

Справочно-правовая система «Гарант» http://www.garant.ru

База данных Web of Science https://apps.webofknowledge.com/

База данных Scopus https://www.scopus.com

Портал открытых данных Российской Федерации https://data.gov.ru

База открытых данных Министерства труда и социальной защиты РФ https://rosmintrud.ru/opendata

База данных Научной электронной библиотеки eLIBRARY.RU https://elibrary.ru/

База данных профессиональных стандартов Министерства труда и социальной защиты РФ http://profstandart.rosmintrud.ru/obshchiy-informatsionnyy-blok/natsionalnyy-reestr-professionalnykh-standartov/

Базы данных Министерства экономического развития РФ http://www.economy.gov.ru

База открытых данных Росфинмониторинга http://www.fedsfm.ru/opendata

Электронная база данных «Издательство Лань» https://e.lanbook.com

Электронная библиотечная система «IPRbooks» http://www.iprbookshop.ru

База данных «Электронно-библиотечная система «ЭБС ЮРАЙТ» https://www.biblio-online.ru

База данных электронно-библиотечной системы ТГТУ http://elib.tstu.ru

Федеральная государственная информационная система «Национальная электронная библиотека» https://нэб.рф

Национальный портал онлайн обучения «Открытое образование» https://openedu.ru

Электронная база данных "Polpred.com Обзор СМИ" https://www.polpred.com

Официальный сайт Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии http://protect.gost.ru/

Ресурсы электронной информационно-образовательной среды университета представлены в локальном нормативном акте «Положение об электронной информационно-образовательной среде Тамбовского государственного технического университета».

Электронные образовательные ресурсы, к которым обеспечен доступ обучающихся, в т.ч. приспособленные для использования инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья, приведены на официальном сайте университета в разделе «Университет»-«Сведения об образовательной организации»-«Материально-техническое обеспечение и оснащенность образовательного процесса».

Сведения о лицензионном программном обеспечении, используемом в образовательном процессе, представлены на официальном сайте университета в разделе «Образование»-«Учебная работа»-«Доступное программное обеспечение».

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Для успешного усвоения учебного материала необходимы постоянные и регулярные занятия. Материал курса подается поступательно, каждый новый раздел опирается на предыдущие, часто вытекает из них. Пропуски занятий, неполное выполнение домашних заданий приводят к пробелам в знаниях, которые, накапливаясь, сводят на нет все ваши усилия.

Главным фактором успешного обучения, в частности, при изучении иностранного языка является мотивация. Изучение языка требует систематической упорной работы, как и приобретение любого нового навыка. Активная позиция здесь отводится именно обучающемуся.

Простого заучивания лексики-грамматики недостаточно, так как языковой материал - всего лишь база, на основе которой вы обучаетесь речи, учитесь говорить и писать, понимать прочитанное, воспринимать речь на слух. Необходимо как можно больше практики. Проявляйте активность на занятиях и не ограничивайтесь учебником в домашней работе. Для того чтобы заговорить на иностранном языке, необходимо на нем говорить.

Использование современных технологий: программное обеспечение персональных компьютеров; информационное, программное и аппаратное обеспечение локальной компьютерной сети; информационное и программное обеспечение глобальной сети Интернет при изучении дисциплины «Деловой английский язык» позволяет не только обеспечить адаптацию к системе обучения в вузе, но и создать условия для развития личности каждого обучающегося, (посредством развития потребностей в активном самостоятельном получении знаний, овладении различными видами учебной деятельности; а также обеспечивая возможность реализации своих способностей через вариативность содержания учебного материала и использования системы разнообразных заданий для самостоятельной работы).

В ходе проведения всех видов занятий с привлечением технических средств значительное место уделяется формированию следующих умений и навыков: умение общаться и работать в команде; способность решать проблемы; способность к постоянному обучению; умение работать самостоятельно; способность адаптироваться к новым условиям; умение анализировать, навык быстрого поиска информации.

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

По всем видам учебной деятельности в рамках дисциплины используются аудитории, оснащенные необходимым специализированным оборудованием.

Наименование специальных помещений	Оснащенность специальных помещений	Перечень лицензионного программного обеспечения / Реквизиты подтверждающего документа
учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа	Мебель: учебная мебель Технические средства обучения: экран, проектор, компьютер	MS Office, Windows / Корпоративные академические лицензии бессрочные Microsoft Open License №47425744, 48248803, 41251589, 46314939, 44964701, 43925361, 45936776, 47425744, 41875901, 41318363, 60102643; PROMT Translation Server Intranet Edition / Лицензия №HKMYTVFUBP-0055 Бессрочная Гос. Контракт №35-03/161 от 19.08.2008г; *Far* Manager / свободно распространяемое программное обеспечение; 7-Zip / свободно распространяемое программное обеспечение;
учебные аудитории для проведения занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации	Мебель: учебная мебель Технические средства обучения: экран, проектор, компьютер	

Для самостоятельной работы обучающихся предусмотрены помещения, укомплектованные специализированной мебелью, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

Наименование помещений для самостоятельной работы обучающихся	Оснащенность помещений для самостоятельной работы обучающихся	Перечень лицензионного программного обеспечения / Реквизиты подтверждающего документа
Помещение для самостоятельной работы обучающихся (читальный зал Научной библиотеки)	Мебель: учебная мебель Комплект специализированной мебели: компьютерные столы Оборудование: компьютерная техника с подключением к информационно-коммуникационной сети «Интернет» и доступом в электронную информационно-образовательную среду образовательной организации, веб-камеры, коммуникационное оборудование, обеспечивающее доступ к сети интернет (проводное соединение и беспроводное соединение по технологии Wi-Fi)	Microsoft Windows 7 pro Лицензия №49487340 Microsoft Office2007 Лицензия №49487340
Помещение для самостоятельной работы обучающихся (ауд. 333/А)	Мебель: учебная мебель Комплект специализированной мебели: компьютерные столы Оборудование: компьютерная техника с подключением к информационно-коммуникационной сети «Интернет» и доступом в электронную информационно-образовательную среду образовательной организации, веб-камеры, коммуникационное оборудование, обеспечивающее доступ к сети интернет (проводное соединение и беспроводное соединение по технологии Wi-Fi)	Microsoft Windows XP Лицензия №44964701 Microsoft Office 2007 Лицензия №44964701

7. ТЕКУЩИЙ КОНТРОЛЬ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНАЯ АТТЕСТАЦИЯ

Проверка достижения результатов обучения по дисциплине осуществляется в рамках текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации.

7.1. Текущий контроль успеваемости

Текущий контроль успеваемости включает в себя мероприятия по оцениванию выполнения заданий на практических занятиях, заданий для самостоятельной работы. Мероприятия текущего контроля успеваемости приведены в таблице 7.1.

Таблица 7.1 – Мероприятия текущего контроля успеваемости

Обозначение	Наименование	Форма контроля
СР04	Задание: подготовить выступление для участия в ролевой игре «Устройство на работу» в соответствии с заданной ролью	Ролевая игра «Устройство на работу»
СР05	Задание: подготовить презентацию компании/ организации, в которой работаешь/ хотел бы работать	Презентация
СР07	Задание: подготовить выступление для участия в ролевой игре «Встреча деловых партнеров в разных странах» в соответствии с заданной ролью	Ролевая игра «Встреча деловых партнеров в разных странах»
СР09	Задание: подготовить письменный доклад об одном из современных известных брендов и его роли в культуре страны в соответствии с заданием	Письменный доклад

7.2. Промежуточная аттестация

Формы промежуточной аттестации по дисциплине приведены в таблице 7.2.

Таблица 7.2 – Формы промежуточной аттестации

Обозначение	Форма отчетности	Очная	Заочная
Зач01	Зачет	1 семестр	1 курс

8. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

8.1. Оценочные средства

Оценочные средства соотнесены с результатами обучения по дисциплине и индикаторами достижения компетенций.

Формулировка кода индикатора	Результаты обучения	Контрольные мероприятия
ИД-1 (ФК-1) Знает базовые ценности мировой культуры	характеризует основные базовые ценности мировой культуры и их роль в профессиональной деятельности	СР09, Зач01
ИД-2 (ФК-1) Умеет принимать участие в беседе, выражая необходимый объем коммуникативных намерений и соблюдая правила речевого этикета	использует наиболее употребительные и относительно простые языковые средства в основных видах устной речи в соответствии с правилами этикета с целью решения коммуникативных задач	СР04, Зач01
ИД-3 (ФК-1) Умеет общаться четко, сжато, убедительно, выбирая подходящие для аудитории стиль и содержание	использует основные модели построения предложений на иностранном языке; наиболее употребительную профессиональную лексику, выбирая подходящие для аудитории стиль и содержание	СР07, Зач01
ИД-4 (ФК-1) Владеет основными видами монологического высказывания, в том числе основами публичной речи, такими как устное сообщение, доклад, презентация	владеет навыками публичной речи (сообщение, доклад, презентация) на иностранном языке для осуществления успешной коммуникации	СР05, Зач01

Теоретические вопросы к зачету Зач01

1. Современные требования к кандидату при устройстве на работу.
2. Наиболее престижные профессии в современном обществе.
3. Обязанности, выполняемые на определенном месте работы.
4. Типичная структура компании.
5. Наиболее успешные компании в России.
6. Традиционные модели поведения в разных странах.
7. Особенности презентации компании на международном форуме.
8. Известные мировые компании.
9. Решение проблем, связанных с бронированием отеля.
10. Особенности поведения в учреждениях питания в разных странах.

Тестовые задания к зачету Зач01 (примеры)

1. Put the appropriate words into the sentences:
The economic crisis resulted in great _____ all over the world.
a) promotion b) training c) unemployment
2. Use prepositions in the sentences:
The position will involve reporting _____ the Director General.
a) after b) on c) to
3. Choose the appropriate modal verb:
You _____not smoke here as this is a laboratory.

a) can b) must c) should

4. Use one of the adjectives in the sentences:

There is a small_____wooden box on my table.

a) circular b) spherical c) rectangular

5. Complete the story with the corresponding form of the word in brackets:

They (2) _____(carry out) research to (3)_____(develop) tough new materials when they suddenly (4)_____(notice) that light (5)_____(pass) through one of the ceramics.

6. For questions 1-10, read the sentences below and decide which answer A, B or C best fits each gap:

The purpose of _____ is to compare two or more different variables to determine if any predictable relationships exist among them.

A pure research B correlational research C case study

7. Match the words having the opposite meanings:

to clarify to compare

to contrast to obscure

8. You are going to read a text about customs around the world. Five sentences have been removed from the text. Choose from the sentences A-F the one that fits each gap (1- 2). There is are extra sentences which you do not need to use.

CUSTOMS AROUND THE WORLD

As more and more people travel all over the world, it is important to know what to expect in different countries and how to react to cultural differences so that you don't upset your foreign contacts. **1** _____ Brazilians are very friendly people and are generally informal, so it is important to say hello and goodbye to everyone. Women kiss men and each other on the cheek but men usually just shake hands. Brazilians stand very close to each other and touch each other's arms, elbows and back regularly while speaking. **2** _____ If you go to a business meeting, you are not expected to take gift. In fact, an expensive gift can be seen as suspicious.

A. On the other hand, if you're invited to someone's house, you should take a gift – for example, flowers or chocolates.

B. It is recommended that you arrive early and dress formally.

C. You should not move away if this happens.

D. Kissing or touching other people in public is not common in Japan.

E. Here we will look at Brazil and Japan to help you prepare for that important trip.

F. When leaving, you should say goodbye to everyone individually.

9. Complete the following small talk questions with the appropriate auxiliary or modal verbs.

1. _____ you worked here long?
2. What _____ you think of the new office?

10. Read the sentence below and decide which answer A, B or C best fits the gap.

In the business world, most _____ should be in writing even if the law doesn't require it.

A agreements B clauses C negotiations

8.2. Критерии и шкалы оценивания

8.2.1. Шкалы оценивания

Для контрольных мероприятий устанавливается минимальное и максимальное количество баллов в соответствии с таблицей 8.1.

Контрольное мероприятие считается пройденным успешно при условии набора количества баллов не ниже минимального.

Результат обучения по дисциплине считается достигнутым при успешном прохождении обучающимся всех контрольных мероприятий, относящихся к данному результату обучения.

Таблица 8.1 – Шкалы оценивания контрольных мероприятий

Обозначение	Наименование	Форма контроля	Количество баллов	
			min	max
СР04	Задание: подготовить выступление для участия в ролевой игре «Устройство на работу» в соответствии с заданной ролью	Ролевая игра «Устройство на работу»	2	5
СР05	Задание: подготовить презентацию компании/ организации, в которой работаешь/ хотел бы работать	Презентация	2	5
СР07	Задание: подготовить выступление для участия в ролевой игре «Встреча деловых партнеров в разных странах» в соответствии с заданной ролью	Ролевая игра «Встреча деловых партнеров в разных странах»	2	5
СР09	Задание: подготовить письменный доклад об одном из современных известных брендов в соответствии с заданием	Письменный доклад	2	5
Зач01	Зачет	зачет	17	40

8.2.2. Критерии оценивания

При оценивании результатов обучения по дисциплине в ходе текущего контроля успеваемости используются следующие критерии.

Минимальное количество баллов выставляется обучающемуся при выполнении всех указанных показателей (Таблица 8.2), допускаются несущественные неточности в изложении и оформлении материала

Таблица 8.2 – Критерии оценивания мероприятий текущего контроля успеваемости

Наименование, обозначение	Показатели выставления минимального количества баллов
Ролевая игра	коммуникативные задачи, поставленные для участия в ролевой игре, выполнены не менее, чем на 50%; использованные коммуникативные технологии соответствовали правилам и закономерностям устной коммуникации
Презентация	тема презентации раскрыта, показано владение коммуникативными технологиями для осуществления устной коммуникации; допущены лексические и грамматические ошибки, не затрудняющие восприятие речи на слух
Письменный доклад	тема доклада раскрыта, текст структурирован, соблюдены требования к объему и оформлению доклада в соответствии с правилами и законо-

Наименование, обозначение	Показатели выставления минимального количества баллов
	мерностями письменной коммуникации; допущены лексические и грамматические ошибки, не затрудняющие восприятие текста

При оценивании результатов обучения по дисциплине в ходе промежуточной аттестации используются следующие критерии.

Зачет (Зач01).

Задание состоит из письменного тестирования и устной беседы по одному из теоретических вопросов.

Время написания теста: 1 час.

Время на подготовку устного ответа: 15 минут.

Устная беседа оценивается максимально 20 баллами, письменное тестирование оценивается максимально 20 баллами. Максимальное суммарное количество баллов – 40.

Критерии оценивания устной беседы

Показатель	Максимальное количество баллов
Выполнение коммуникативной задачи	10
Грамматически правильное построение высказываний	5
Корректное использование лексики по теме беседы	5
Всего	20

Критерии оценивания выполнения письменного тестирования (8 заданий по 5 предложений в каждом).

Показатель	Максимальное количество баллов
Каждый правильный ответ	0,5
Всего	20

Итоговая оценка по дисциплине выставляется с учетом результатов текущего контроля (приведенных к норме 60 баллов) с использованием следующей шкалы.

Оценка	Набрано баллов
«зачтено»	41-100
«не зачтено»	0-40

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

«Тамбовский государственный технический университет»
(ФГБОУ ВО «ТГТУ»)

УТВЕРЖДАЮ

Директор Института экономики и качества жизни

_____ С.П. Спиридонов
«_26_» _____*января*_____ 20_21_ г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

ФТД.02 Педагогика высшей школы
(шифр и наименование дисциплины в соответствии с утвержденным учебным планом подготовки)

Направление

38.04.06 Торговое дело
(шифр и наименование)

Программа магистратуры

Коммерческая деятельность
(наименование профиля образовательной программы)

Формы обучения: ***очная, заочная***

Кафедра: ***«Коммерция и бизнес-информатика»***
(наименование кафедры)

Составитель:

К.п.н., зав. кафедрой		М.А. Блюм
степень, должность	подпись	инициалы, фамилия

Заведующий кафедрой

	М.А. Блюм
подпись	инициалы, фамилия

Тамбов 2021

1. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ И ЕЕ МЕСТО В СТРУКТУРЕ ОПОП

Цель освоения дисциплины – достижение планируемых результатов обучения (таблица 1.1), соотнесенных с индикаторами достижения компетенций и целью реализации ОПОП.

Дисциплина входит в состав части образовательной программы, формируемой участниками образовательных отношений.

Таблица 1.1 – Результаты обучения по дисциплине

Код, наименование индикатора	Результаты обучения по дисциплине
ФК-2 Способен конструировать образовательный процесс с учетом условий, индивидуальных особенностей и психофизических возможностей личности в условиях высшей школы	
ИД-1 (ФК-1) Знает специфику, структуру и модели построения педагогического процесса в высшей школе	знает классификацию педагогических методов и современные подходы к их использованию
	характеризует систему педагогических технологий, используемых в условиях вуза
ИД-2 (ФК-1) Умеет проектировать методическую систему работы преподавателя высшей школы	конструирует воспитательный и образовательный процесс личности в условиях высшей школы, осознавая личную ответственность за цели, средства, результаты педагогической работы
	использует в своей деятельности профессионально-этические нормы, принятые в высшей школе
	оперативно ориентируется в сложных случаях из педагогической практики и эффективно решает актуальные задачи
ИД-3 (ФК-1) Владеет навыками профессионального мышления, необходимыми для осуществления педагогической деятельности, а также навыками анализа и обработки педагогической информации	владеет понятийным аппаратом педагогики высшей школы
	применяет базовые знания о методах, приемах и средствах управления педагогическим процессом
	реализует технологии практико-ориентированного подхода к организации учебной деятельности
	владеет активными и интерактивными педагогическими технологиями, в том числе технологиями коллективного обучения

Результаты обучения по дисциплине достигаются в рамках осуществления всех видов контактной и самостоятельной работы обучающихся в соответствии с утвержденным учебным планом.

Индикаторы достижения компетенций считаются сформированными при достижении соответствующих им результатов обучения.

2. ОБЪЁМ ДИСЦИПЛИНЫ

Объем дисциплины составляет 2 зачетных единицы.

Ниже приведено распределение общего объема дисциплины (в академических часах) в соответствии с утвержденным учебным планом.

Виды работ	Форма обучения	
	Очная	Заочная
	2 семестр	1 курс
Контактная работа	**17**	**3**
занятия лекционного типа	16	2
лабораторные занятия		
практические занятия		
курсовое проектирование		
консультации		
промежуточная аттестация	1	1
Самостоятельная работа	**55**	**69**
Всего	**72**	**72**

3. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Раздел 1. Основы педагогики высшей школы

Тема 1. Основы педагогики и психологии высшей школы

Понятие педагогики высшей школы. Предмет и задачи педагогики высшей школы. Место педагогики высшей школы в системе педагогических наук. Исторические аспекты развития высшей школы. Современное состояние высшего образования в России. Принципы государственной политики в области высшего образования. Закон РФ «Об образовании». Закон РФ «О высшем и послевузовском профессиональном образовании». Государственный образовательный стандарт и образовательные программы. Понятие и сущность содержания образования. Нормативные документы, регламентирующие содержание образования. Образовательные учреждения высшего профессионального образования. Перспективы развития высшей школы в Российской Федерации

Тема 2. Личность как объект и субъект педагогики.

Движущие силы и основные закономерности развития личности в процессе познавательной деятельности. Факторы, влияющие на формирование личности.

Образование как общественное явление и педагогический процесс.

Российские и международные документы по образованию. Российские законы и нормативные правовые акты по вопросам высшего образования. Образовательные стандарты высшего образования.

Тема 3. Методология и методы педагогических исследований в высшей школе

Понятие методологии педагогики. Методологические принципы педагогики. Структура, логика и методы научно-педагогического исследования. Основные требования к исследовательской работе в высшей школе.

Самостоятельная работа:

СР01. Задание для самостоятельной работы.

Изучить следующие вопросы:

1. Понятийный аппарат педагогики высшей школы
2. Российские и международные документы по образованию.
3. Российские законы и нормативные правовые акты по вопросам высшего образования.
4. Образовательные стандарты высшего образования.
5. Проблемы нормативно-правового обеспечения высшего образования.
6. Разработка ФГОС ВО 3++ и ПрООП.

СР02. Задание для самостоятельной работы

Изучить следующие вопросы:

1. Педагогика социальной среды.
2. Студенческая субкультура.
3. Педагогическая этика как элемент педагогического мастерства преподавателя вуза.
4. Формирование правовой культуры и правового сознания.

Раздел 2. Дидактика высшей школы

Тема 4. Педагогический процесс в высшей школе.

Дидактика как отрасль научного знания. Педагогические категории, обеспечивающие функционирование педагогического процесса. Высшее учебное заведение как педагогическая система. Цели и содержание обучения в высшей школе.

Понятия «законы» и «закономерности» процесса обучения. Обзор основных законов и закономерностей обучения. Принципы обучения: и специфика их реализации в высшей школе. Процесс и стиль педагогического взаимодействия в высшей школе.

Тема 5. Методы, формы и средства обучения в высшей школе.

Классификация методов обучения. Формы обучения в высшей школе.

Учебно-нормативные документы организации педагогического процесса в высшей школе. Средства обучения. Выбор методов и средств обучения.

Технологии обучения в высшей школе. Развитие творческого мышления в процессе обучения.

Тема 6. Профессиональное становление преподавателя высшей школы

Конкурентоспособность будущего специалиста как показатель качества обучения. Профессионализм и саморазвитие личности педагога. Научно-исследовательская деятельность преподавателя. Педагогическая культура преподавателя. Общение в педагогическом коллективе. Педагогические конфликты в процессе общения и их преодоление. Самообразование как средство повышения эффективности профессиональной деятельности педагога.

Самостоятельная работа:

СР03. Задание для самостоятельной работы

Изучить следующие вопросы:

1. Классификация педагогических методов и современные подходы к их использованию
2. Инновационные технологии обучения.
3. Методики обучения отдельным дисциплинам.
4. Методики профессионального обучения.

СР04. Задание для самостоятельной работы

Изучить следующие вопросы:

1. Технологии обучения в высшей школе
2. Технология проблемного обучения.
3. Диалоговые технологии.
4. Технология проектного обучения.
5. Технология контекстного обучения.
6. Технология концентрированного обучения.
7. Технологии предметного обучения в вузе.

СР05. Задание для самостоятельной работы

Изучить следующие вопросы:

1. Методы и средства обучения.
2. Методики обучения отдельным дисциплинам.
3. Методики профессионального обучения.
4. Технология проблемного обучения.

СР06. Задание для самостоятельной работы

Изучить следующие вопросы:

1. Сущность процесс обучения.
2. Законы, закономерности и принципы обучения.
3. Содержание обучения.
4. Приемы обучения
5. Теоретическое и практико-ориентированное обучение
6. Формы организации учебного процесса.

СР07. Задание для самостоятельной работы

Изучить следующие вопросы:

1. Инновационная деятельность преподавателя высшей школы.
2. Сопровождение инновационных процессов в высшей школе.
3. Инновационные технологии обучения.
4. Интерактивное обучение.

Раздел 3. Воспитательный процесс в высшей школе.

Тема 7. Цель воспитания как педагогическая проблем.

Воспитание как специально организованная деятельность по достижению целей образования. Общие и индивидуальные цели воспитания.

Тенденции и принципы гуманистического воспитания. Формирование эстетической культуры. Традиционные и инновационные подходы к воспитанию. Гражданское, правовое, экономическое и экологическое воспитание в системе формирования базовой культуры личности.

Патриотическое воспитание. Физическое воспитание молодежи.

Тема 8. Воспитательный процесс в высшей школе.

Методы, средства и формы воспитания в современной педагогике. Сущность и организационный основы функционирования учебно-воспитательного коллектива. Этапы и уровни развития учебно-воспитательного коллектива. Основные условия развития коллектива

Самостоятельная работа:

СР08. Задание для самостоятельной работы

Изучить следующие вопросы:

1. Сущность воспитания.
2. Закономерности процесса воспитания.
3. Принципы воспитания.
4. Воспитательные технологии и системы.
5. Духовно-нравственное воспитание в условиях высшей школы.

СР09. Задание для самостоятельной работы

Изучить следующие вопросы:

1. Методы, средства и формы воспитания в высшем учебном заведении.
2. Работа куратора студенческой группы.
3. Повышение эффективности работы куратора студенческой группы.

4. ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, ИНФОРМАЦИОННЫХ РЕСУРСОВ И ТЕХНОЛОГИЙ

4.1. Учебная литература

1. Шарипов, Ф. В. Педагогика и психология высшей школы : учебное пособие / Ф. В. Шарипов. — Москва : Логос, 2016. — 448 c. — ISBN 978-5-98704-587-9. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/66421.html

2. Самойлов, В. Д. Педагогика и психология высшей школы. Андрогогическая парадигма : учебник для студентов вузов / В. Д. Самойлов. — Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 207 c. — ISBN 978-5-238-02416-5. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/81528.html

3. Афонин, И.Д. Психология и педагогика высшей школы [Электронный ресурс] : учебник / И.Д. Афонин, А.И. Афонин. – Электрон. текстовые данные. – М. : Русайнс, 2016. – 248 с. – Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/61648.html

4. Попов, А.И. Инновационные образовательные технологии творческого развития студентов. Педагогическая практика [Электронный ресурс]: учеб. пособие / А. И. Попов. - Тамбов: ФГБОУ ВПО "ТГТУ", 2013. - Режим доступа к книге: " Электронно-библиотечная система ТГТУ. Электронные аналоги печатных изданий"

5. Муратова, Е.И. Организация педагогической практики аспирантов / Е.И. Муратова, А.И. Попов. – Тамбов: Изд-во ФГБОУ ВО «ТГТУ», 2017. – 80 с. (63 экз.)

6. Попов, А.И. Содержание и организация учебной деятельности студентов при освоении компетентностно-ориентированной ООП ВПО в соответствии с требованиями ФГОС ВПО [Электронный ресурс]: метод. рекомендации / А. И. Попов, Н. П. Пучков. - Тамбов: ТГТУ, 2012. - Режим доступа к книге: " Электронно-библиотечная система ТГТУ. Электронные аналоги печатных изданий".

7. Пучков, Н.П. Олимпиадное движение как форма организации обучения в вузе. [Электронный ресурс]: учеб.-метод. пособие / Н. П. Пучков, А. И. Попов. - Тамбов: ТГТУ, 2009. - Режим доступа к книге: " Электронно-библиотечная система ТГТУ. Электронные аналоги печатных изданий" .

8. Мандель, Б.Р. Педагогика [Электронный ресурс] : учеб. пособие / Б.Р. Мандель. – Электрон. дан. – М.: ФЛИНТА, 2014. – 288 с. – Режим доступа: https://e.lanbook.com/book/63010.

9. Наумов, А.А. История и философия специальной педагогики и психологии [Электронный ресурс]: курс лекций / А.А. Наумов. – Электрон. текстовые данные. – Пермь, ПГГПУ, 2014. – 100 с. – Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/32046.html

10. Кручинин, В.А. Психология и педагогика высшей школы. Ч. I [Электронный ресурс]: учебно-методическое пособие / В.А. Кручинин, Н.Ф. Комарова. – Электрон. текстовые данные. – Н. Новгород: ННГАСУ, ЭБС АСВ, 2013. – 197 с. – Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/20793.html

11. Кручинин, В.А. Психология и педагогика высшей школы. Ч. II [Электронный ресурс]: учебно-методическое пособие / В.А. Кручинин, Н.Ф. Комарова. – Электрон. текстовые данные. – Н. Новгород: ННГАСУ, ЭБС АСВ, 2014. – 195 с. – Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/54959.html

12. Узунов, Ф.В. Современные образовательные технологии [Электронный ресурс]: учебное пособие / Ф.В. Узунов, В.В. Узунов, Н.С. Узунова. – Электрон. текстовые данные. – Симферополь: Университет экономики и управления, 2016. – 113 с. – Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/54717.html

4.2. Интернет-ресурсы, в том числе современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Университетская информационная система «РОССИЯ» https://uisrussia.msu.ru

Справочно-правовая система «Консультант+» http://www.consultant-urist.ru

Справочно-правовая система «Гарант» http://www.garant.ru

База данных Web of Science https://apps.webofknowledge.com/

База данных Scopus https://www.scopus.com

Портал открытых данных Российской Федерации https://data.gov.ru

База открытых данных Министерства труда и социальной защиты РФ https://rosmintrud.ru/opendata

База данных Научной электронной библиотеки eLIBRARY.RU https://elibrary.ru/

База данных профессиональных стандартов Министерства труда и социальной защиты РФ http://profstandart.rosmintrud.ru/obshchiy-informatsionnyy-blok/natsionalnyy-reestr-professionalnykh-standartov/

Базы данных Министерства экономического развития РФ http://www.economy.gov.ru

База открытых данных Росфинмониторинга http://www.fedsfm.ru/opendata

Электронная база данных «Издательство Лань» https://e.lanbook.com

Электронная библиотечная система «IPRbooks» http://www.iprbookshop.ru

База данных «Электронно-библиотечная система «ЭБС ЮРАЙТ» https://www.biblio-online.ru

База данных электронно-библиотечной системы ТГТУ http://elib.tstu.ru

Федеральная государственная информационная система «Национальная электронная библиотека» https://нэб.рф

Национальный портал онлайн обучения «Открытое образование» https://openedu.ru

Электронная база данных "Polpred.com Обзор СМИ" https://www.polpred.com

Официальный сайт Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии http://protect.gost.ru/

[Электронный ресурс]. URL: https://www.ted.com/talks/ charles_leadbeater_on_innovation?language=ru. Чарльз Лидбитер об инновациях.

[Электронный ресурс]. URL: https://www.ted.com/ topics/innovation. Подборка видео и статей на тему инноваций.

[Электронный ресурс]. URL: https://www.youtube.com/ channel/UCp0z-UFvKUBfKtVNBlgyX7A. Подборка видео с международного форума «Открытые инновации».

Ресурсы электронной информационно-образовательной среды университета представлены в локальном нормативном акте «Положение об электронной информационно-образовательной среде Тамбовского государственного технического университета».

Электронные образовательные ресурсы, к которым обеспечен доступ обучающихся, в т.ч. приспособленные для использования инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья, приведены на официальном сайте университета в разделе «Университет»-«Сведения об образовательной организации»-«Материально-техническое обеспечение и оснащенность образовательного процесса».

Сведения о лицензионном программном обеспечении, используемом в образовательном процессе, представлены на официальном сайте университета в разделе «Образование»-«Учебная работа»-«Доступное программное обеспечение».

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Важным условием успешного освоения дисциплины является создание системы правильной организации труда, позволяющей распределить учебную нагрузку равномерно в соответствии с графиком образовательного процесса. Большую помощь в этом может оказать составление плана работы на семестр, месяц, неделю, день. Его наличие позволит подчинить свободное время целям учебы, трудиться более успешно и эффективно. С вечера всегда надо распределять работу на завтрашний день. В конце каждого дня целесообразно подвести итог работы: тщательно проверить, все ли выполнено по намеченному плану, не было ли каких-либо отступлений, а если были, по какой причине они произошли. Нужно осуществлять самоконтроль, который является необходимым условием успешной учебы. Если что-то осталось невыполненным, необходимо изыскать время для завершения этой части работы, не уменьшая объема недельного плана. Все задания, вынесенные на самостоятельную работу, рекомендуется выполнять непосредственно после соответствующей темы лекционного курса, что способствует лучшему усвоению материала, позволяет своевременно выявить и устранить «пробелы» в знаниях, систематизировать ранее пройденный материал, на его основе приступить к овладению новыми знаниями и навыками.

Работа на лекциях

Система университетского обучения основывается на рациональном сочетании нескольких видов учебных занятий (в первую очередь, лекций и практических занятий), работа на которых обладает определенной спецификой. В рамках данного учебного курса «Педагогика высшей школы» учебным планом предусмотрены лекционные занятия.

Уже на первой лекции происходит знакомство с дисциплиной, где от обучающихся требуется не просто внимание, но и самостоятельное оформление конспекта. При работе с конспектом лекций необходимо учитывать тот фактор, что одни лекции дают ответы на конкретные вопросы темы, другие – лишь выявляют взаимосвязи между явлениями, помогая студенту понять глубинные процессы развития изучаемого предмета как в истории, так и в настоящее время.

Конспектирование лекций – сложный вид вузовской аудиторной работы, предполагающий интенсивную умственную деятельность студента. Конспект является полезным тогда, когда обучающимися самостоятельно записано самое существенное. Не надо стремиться записать дословно всю лекцию. Такое «конспектирование» приносит больше вреда, чем пользы. Целесообразно вначале понять основную мысль, излагаемую лектором, а затем записать ее. Желательно запись осуществлять на одной странице листа или оставляя поля, на которых позднее, при самостоятельной работе с конспектом, можно сделать дополнительные записи, отметить непонятные места.

Конспект лекции лучше подразделять на пункты, соблюдая красную строку. Этому в большой степени будут способствовать вопросы плана лекции, предложенные преподавателям. Следует обращать внимание на акценты, выводы, которые делает лектор, отмечая наиболее важные моменты в лекционном материале замечаниями «важно», «хорошо запомнить» и т.п. Можно делать это и с помощью разноцветных маркеров или ручек, подчеркивая термины и определения.

Целесообразно разработать собственную систему сокращений, аббревиатур и символов. Однако при дальнейшей работе с конспектом символы лучше заменить обычными словами для быстрого зрительного восприятия текста.

Работая над конспектом лекций, необходимо использовать не только учебник, но и ту литературу, которую дополнительно рекомендовал лектор. Именно такая серьезная,

кропотливая работа с лекционным материалом позволит глубоко овладеть теоретическим материалом.

Работа с литературой

Работу с литературой целесообразно начать с изучения общих работ по теме, а также учебников и учебных пособий. Далее рекомендуется перейти к анализу монографий и статей, рассматривающих отдельные аспекты проблем, изучаемых в рамках курса, а также официальных материалов и неопубликованных документов (научно-исследовательские работы, диссертации), в которых могут содержаться основные вопросы изучаемой проблемы.

Работу с источниками надо начинать с ознакомительного чтения, т.е. просмотреть текст, выделяя его структурные единицы. При ознакомительном чтении закладками отмечаются те страницы, которые требуют более внимательного изучения.

В зависимости от результатов ознакомительного чтения выбирается дальнейший способ работы с источником. Если для разрешения поставленной задачи требуется изучение некоторых фрагментов текста, то используется метод выборочного чтения. Если в книге нет подробного оглавления, следует обратить внимание ученика на предметные и именные указатели.

Избранные фрагменты или весь текст (если он целиком имеет отношение к теме) требуют вдумчивого, неторопливого чтения с «мысленной проработкой» материала. Такое чтение предполагает выделение: 1) главного в тексте; 2) основных аргументов; 3) выводов. Особое внимание следует обратить на то, вытекает тезис из аргументов или нет.

Необходимо также проанализировать, какие из утверждений автора носят проблематичный, гипотетический характер, и уловить скрытые вопросы.

Понятно, что умение таким образом работать с текстом приходит далеко не сразу. Наилучший способ научиться выделять главное в тексте, улавливать проблематичный характер утверждений, давать оценку авторской позиции – это сравнительное чтение, в ходе которого Вы знакомитесь с различными мнениями по одному и тому же вопросу, сравниваете весомость и доказательность аргументов сторон и делаете вывод о наибольшей убедительности той или иной позиции.

Если в литературе встречаются разные точки зрения по тому или иному вопросу из-за сложности прошедших событий и правовых явлений, нельзя их отвергать, не разобравшись. При наличии расхождений между авторами необходимо найти рациональное зерно у каждого из них, что позволит глубже усвоить предмет изучения и более критично оценивать изучаемые вопросы. Знакомясь с особыми позициями авторов, нужно определять их схожие суждения, аргументы, выводы, а затем сравнивать их между собой и применять из них ту, которая более убедительна.

Следующим этапом работы с литературными источниками является создание конспектов, фиксирующих основные тезисы и аргументы. Можно делать записи на отдельных листах, которые потом легко систематизировать по отдельным темам изучаемого курса. Другой способ – это ведение тематических тетрадей-конспектов по одной какой-либо теме. Большие специальные работы монографического характера целесообразно конспектировать в отдельных тетрадях. Здесь важно вспомнить, что конспекты пишутся на одной стороне листа, с полями и достаточным для исправления и ремарок межстрочным расстоянием (эти правила соблюдаются для удобства редактирования). Если в конспектах приводятся цитаты, то непременно должно быть дано указание на источник (автор, название, выходные данные, № страницы). Впоследствии эта информации может быть использована при написании текста реферата или другого задания.

Таким образом, при работе с источниками и литературой важно уметь:

– сопоставлять, сравнивать, классифицировать, группировать, систематизировать информацию в соответствии с определенной учебной задачей;

– обобщать полученную информацию, оценивать прослушанное и прочитанное;

– фиксировать основное содержание сообщений; формулировать, устно и письменно, основную идею сообщения; составлять план, формулировать тезисы;

– готовить и презентовать развернутые сообщения типа доклада;

– работать в разных режимах (индивидуально, в паре, в группе), взаимодействуя друг с другом;

– пользоваться реферативными и справочными материалами;

– контролировать свои действия и действия своих товарищей, объективно оценивать свои действия;

– обращаться за помощью, дополнительными разъяснениями к преподавателю, другим студентам;

– пользоваться лингвистической или контекстуальной догадкой, словарями различного характера, различного рода подсказками, опорами в тексте (ключевые слова, структура текста, предваряющая информация и др.);

– использовать при говорении и письме перифраз, синонимичные средства, слова-описания общих понятий, разъяснения, примеры, толкования, «словотворчество»;

– повторять или перефразировать реплику собеседника в подтверждении понимания его высказывания или вопроса;

– обратиться за помощью к собеседнику (уточнить вопрос, переспросить и др.);

– использовать мимику, жесты (вообще и в тех случаях, когда языковых средств не хватает для выражения тех или иных коммуникативных намерений).

Подготовка к промежуточной аттестации.

При подготовке к промежуточной аттестации целесообразно:

– внимательно изучить перечень вопросов и определить, в каких источниках находятся сведения, необходимые для ответа на них;

– внимательно прочитать рекомендованную литературу;

– составить краткие конспекты ответов (планы ответов).

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

По всем видам учебной деятельности в рамках дисциплины используются аудитории, оснащенные необходимым специализированным оборудованием.

Наименование специальных помещений	Оснащенность специальных помещений	Перечень лицензионного программного обеспечения / Реквизиты подтверждающего документа
учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа	Мебель: учебная мебель Технические средства обучения: экран, проектор, компьютер	MS Office, Windows / Корпоративные академические лицензии бессрочные Microsoft Open License №47425744, 48248803, 41251589, 46314939, 44964701, 43925361, 45936776, 47425744, 41875901, 41318363, 60102643.
учебные аудитории для проведения занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации	Мебель: учебная мебель Технические средства обучения: экран, проектор, компьютер	

Для самостоятельной работы обучающихся предусмотрены помещения, укомплектованные специализированной мебелью, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

Наименование помещений для самостоятельной работы обучающихся	Оснащенность помещений для самостоятельной работы обучающихся	Перечень лицензионного программного обеспечения / Реквизиты подтверждающего документа
Помещение для самостоятельной работы обучающихся (читальный зал Научной библиотеки)	Мебель: учебная мебель Комплект специализированной мебели: компьютерные столы Оборудование: компьютерная техника с подключением к информационно-коммуникационной сети «Интернет» и доступом в электронную информационно-образовательную среду образовательной организации, веб-камеры, коммуникационное оборудование, обеспечивающее доступ к сети интернет (проводное соединение и беспроводное соединение по технологии Wi-Fi)	Microsoft Windows 7 pro Лицензия №49487340 Microsoft Office2007 Лицензия №49487340
Помещение для самостоятельной работы обучающихся (ауд. 333/А)	Мебель: учебная мебель Комплект специализированной мебели: компьютерные столы Оборудование: компьютерная техника с подключением к информационно-коммуникационной сети «Интернет» и доступом в электронную информационно-образовательную среду образовательной организации, веб-камеры, коммуникационное оборудование, обеспечивающее доступ к сети интернет (проводное соединение и беспроводное соединение по технологии Wi-Fi)	Microsoft Windows XP Лицензия №44964701 Microsoft Office 2007 Лицензия №44964701

7. ТЕКУЩИЙ КОНТРОЛЬ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНАЯ АТТЕСТАЦИЯ

Проверка достижения результатов обучения по дисциплине осуществляется в рамках текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации.

7.1. Текущий контроль успеваемости

Текущий контроль успеваемости включает в себя мероприятия по оцениванию выполнения заданий для самостоятельной работы. Мероприятия текущего контроля успеваемости приведены в таблице 7.1.

Таблица 7.1 – Мероприятия текущего контроля успеваемости

Обозначение	Наименование	Форма контроля
СР01	Понятийный аппарат педагогики высшей школы	Опрос
СР02	Подготовьте и представьте в виде реферата (доклада) сообщение (продолжительностью 5-7 минут) по одной из предлагаемых тем	Реферат
СР03	Подготовьте и представьте в виде реферата (доклада) сообщение (продолжительностью 5-7 минут) по одной из предлагаемых тем	Реферат
СР04	Подготовьте и представьте в виде реферата (доклада) сообщение (продолжительностью 5-7 минут) по одной из предлагаемых тем	Реферат
СР05	Подготовьте и представьте в виде реферата (доклада) сообщение (продолжительностью 5-7 минут) по одной из предлагаемых тем	Реферат
СР06	Подготовьте и представьте в виде реферата (доклада) сообщение (продолжительностью 5-7 минут) по одной из предлагаемых тем	Реферат
СР07	Подготовьте и представьте в виде реферата (доклада) сообщение (продолжительностью 5-7 минут) по одной из предлагаемых тем	Реферат
СР08	Подготовьте и представьте в виде реферата (доклада) сообщение (продолжительностью 5-7 минут) по одной из предлагаемых тем	Реферат
СР09	Подготовьте и представьте в виде реферата (доклада) сообщение (продолжительностью 5-7 минут) по одной из предлагаемых тем	Реферат

7.2. Промежуточная аттестация

Формы промежуточной аттестации по дисциплине приведены в таблице 7.2.

Таблица 7.2 – Формы промежуточной аттестации

Обозначение	Форма отчетности	Очная	Заочная
Зач01	Зачет	2 семестр	1 курс

8. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

8.1. Оценочные средства

Оценочные средства соотнесены с результатами обучения по дисциплине и индикаторами достижения компетенций.

ИД-1 (ФК-1) Знает специфику, структуру и модели построения педагогического процесса в высшей школе

Результаты обучения	Контрольные мероприятия
знает классификацию педагогических методов и современные подходы к их использованию	СР03
характеризует систему педагогических технологий, используемых в условиях вуза	СР04, Зач01

ИД-2 (ФК-1) Умеет проектировать методическую систему работы преподавателя высшей школы

Результаты обучения	Контрольные мероприятия
конструирует воспитательный и образовательный процесс личности в условиях высшей школы, осознавая личную ответственность за цели, средства, результаты педагогической работы	СР08
использует в своей деятельности профессионально-этические нормы, принятые в высшей школе	СР02, Зач01
оперативно ориентируется в сложных случаях из педагогической практики и эффективно решает актуальные задачи	СР09, Зач01

ИД-3 (ФК-1) Владеет навыками профессионального мышления, необходимыми для осуществления педагогической деятельности, а также навыками анализа и обработки педагогической информации

Результаты обучения	Контрольные мероприятия
владеет понятийным аппаратом педагогики высшей школы	СР01
применяет базовые знания о методах, приемах и средствах управления педагогическим процессом	СР05, Зач01
реализует технологии практико-ориентированного подхода к организации учебной деятельности	СР06, Зач01
владеет активными и интерактивными педагогическими технологиями, в том числе технологиями коллективного обучения	СР07, Зач01

Задания к опросу СР01

1. Разобраться в понятийном аппарате педагогики высшей школы и составить словарь системы основных понятий по дисциплине

Темы рефератов СР02

1. Образование как общечеловеческая ценность и социокультурный феномен.
2. Педагогика социальной среды.
3. Студенческая субкультура.
4. Педагогическая этика как элемент педагогического мастерства преподавателя вуза.
5. Формирование правовой культуры и правового сознания.

Дополнительные темы:

6. Педагогическое влияние. Механизмы влияния. Методы и виды обучения.
7. Общение. Особенности педагогического общения. Объектные отношения в педагогическом общении: субъект-объект, объект-объект, субъект-субъект.

8. Группы. Виды групп. Механизмы и явления влияния группы. Лидер. Педагог, как лидер в процессе обучения. Педагогические техники работы с малыми и большими группами. Использование потенциала группы для реализации педагогической цели.
9. Психологическая дистанция Методы контроля и управления дистанцией в педагогическом процессе.

Темы рефератов СР03

1. Общепринятые подходы к классификации методов обучения
2. Классификация методов обучения Ю. К. Бабанского
3. Классификация методов обучения М. А. Данилова, Б.П. Есипова
4. Классификация методов обучения В.Ф. Харламова
5. Классификация методов обучения И.Я. Лернера и М.Н. Скаткина

Темы рефератов СР04

1. Технологии обучения в высшей школе
2. Технология проблемного обучения.
3. Диалоговые технологии.
4. Технология проектного обучения.
5. Технология контекстного обучения.
6. Технология концентрированного обучения.
7. Технологии предметного обучения в вузе.

Темы рефератов СР05

1. Методы и средства обучения.
2. Методики обучения отдельным дисциплинам.
3. Методики профессионального обучения.
4. Технология проблемного обучения.

Темы рефератов СР06

1. Сущность процесс обучения.
2. Законы, закономерности и принципы обучения.
3. Содержание обучения.
4. Приемы обучения
5. Теоретическое и практико-ориентированное обучение
6. Формы организации учебного процесса.

Темы рефератов СР07

1. Инновационная деятельность преподавателя высшей школы.
2. Сопровождение инновационных процессов в высшей школе.
3. Инновационные технологии обучения.
4. Интерактивное обучение.
5. Активные и игровые методы обучения в высшей школе
6. Самореализация студентов в процессе учебной деятельности

Темы рефератов СР08

1. Сущность воспитания.
2. Специфика и роль воспитательной работы в вузе
3. Закономерности процесса воспитания.
4. Принципы воспитания.
5. Воспитательные технологии и системы.
6. Духовно-нравственное воспитание в условиях высшей школы.

Темы рефератов СР09

1. Методы, средства и формы воспитания в высшем учебном заведении.
2. Принцип индивидуального подхода в обучении
3. Стили педагогического общения.
4. Педагогический такт Работа куратора студенческой группы.
5. Повышение эффективности работы куратора студенческой группы.

Теоретические вопросы к зачету Зач01

1. Понятие педагогики высшей школы.
2. Предмет и задачи педагогики высшей школы.
3. Место педагогики высшей школы в системе педагогических наук.
4. Исторические аспекты развития высшей школы.
5. Современное состояние высшего образования в России.
6. Принципы государственной политики в области высшего образования.
7. Закон РФ «Об образовании». Закон РФ «О высшем и послевузовском профессиональном образовании».
8. Государственный образовательный стандарт и образовательные программы.
9. Понятие и сущность содержания образования.
10. Нормативные документы, регламентирующие содержание образования.
11. Образовательные учреждения высшего профессионального образования.
12. Перспективы развития высшей школы в Российской Федерации
13. Факторы, влияющие на формирование личности.
14. Образование как общественное явление и педагогический процесс.
15. Российские и международные документы по образованию.
16. Российские законы и нормативные правовые акты по вопросам высшего образования.
17. Образовательные стандарты высшего образования.
18. Понятие методологии педагогики.
19. Методологические принципы педагогики.
20. Структура, логика и методы научно-педагогического исследования.
21. Основные требования к исследовательской работе в высшей школе.
22. Дидактика как отрасль научного знания.
23. Педагогические категории, обеспечивающие функционирование педагогического процесса.
24. Высшее учебное заведение как педагогическая система.
25. Цели и содержание обучения в высшей школе.
26. Понятия «законы» и «закономерности» процесса обучения.
27. Обзор основных законов и закономерностей обучения.
28. Принципы обучения: и специфика их реализации в высшей школе.
29. Процесс и стиль педагогического взаимодействия в высшей школе.
30. Классификация методов обучения. Формы обучения в высшей школе.
31. Учебно-нормативные документы организации педагогического процесса в высшей школе.
32. Средства обучения. Выбор методов и средств обучения.
33. Технологии обучения в высшей школе.
34. Развитие творческого мышления в процессе обучения.
35. Конкурентоспособность будущего специалиста как показатель качества обучения.
36. Профессионализм и саморазвитие личности педагога.
37. Научно-исследовательская деятельность преподавателя.
38. Педагогическая культура преподавателя.
39. Общение в педагогическом коллективе.
40. Педагогические конфликты в процессе общения и их преодоление.
41. Самообразование как средство повышения эффективности профессиональной деятельности педагога.
42. Воспитание как специально организованная деятельность по достижению целей образования.

43. Общие и индивидуальные цели воспитания.
44. Тенденции и принципы гуманистического воспитания.
45. Формирование эстетической культуры.
46. Традиционные и инновационные подходы к воспитанию.
47. Гражданское, правовое, экономическое и экологическое воспитание в системе формирования базовой культуры личности.
48. Патриотическое воспитание.
49. Физическое воспитание молодежи.
50. Методы, средства и формы воспитания в современной педагогике.
51. Сущность и организационный основы функционирования учебно-воспитательного коллектива.
52. Этапы и уровни развития учебно-воспитательного коллектива. Основные условия развития коллектива

Практические задания к зачету Зач01 (примеры)

1. Выделить возрастные особенности усвоения учебного материала студентами, изучить ведущих виды мотивов, ориентированных на учебную деятельность в вузе. Рассмотреть особенности общения студентов.
2. Рассмотреть различные технические средства обучения и интернет в обучении. Рассмотреть и изучить особенности использования дистанционных технологий обучения в высшей школе.
3. Изучить особенности современных методов обучения в высшей школе и используя технику "светофор" распределить условия применения этих методов.
4. Рассмотреть взаимосвязь форм обучения и форм организации учебно-познавательной деятельности студентов.

Тестовые задания к зачету Зач01 (примеры)

1. Можно ли утверждать, что роль педагогики и психологии высшей школы в непрерывном педагогическом образовании заключается в том, чтобы помочь преподавателю высшей школы разработать современную систему обучения, правильно осмыслить зависимости, обусловливающие ход и результаты процесса обучения, выбирать методы, организационные формы и средства обучения, наиболее эффективные для осуществления подготовки специалистов.
   a. да
   b. нет
   c. нет однозначного ответа
2. Какие из перечисленных задач являются сегодня актуальными для педагогики высшей школы:
   a. подготовить специалистов в соответствии с потребностями народного хозяйства;
   b. дать представление об истории и современном состоянии высшего образования в России, ознакомить с основными подходами к определению целей высшего образования, методов и средств их достижения, контроля эффективности процесса и качества результатов образования;
   c. восполнить пробелы в знаниях по педагогике и психологии;
3. Что определило возникновение педагогики как науки?
   a. объективная потребность в подготовке человека к жизни и труду;
   b. забота родителей о счастье детей;
   c. биологический закон сохранения рода;
   d. прогресс науки и техники.

4. Целеустремленное, организованное формирование у людей устойчивых взглядов на окружающую действительность и жизнь в обществе, мировоззрения, нравственных идеалов, норм, отношений, развитие ценных качеств и привычек в поведении, называется

a. воспитание;
b. обучение;
c. развитие;
d. образование.

5. Что такое дидактика?

a. теория обучения, образования, воспитания;
b. теория воспитания и обучения;
c. теория обучения и образования;
d. часть педагогики, рассматривающая вопросы методики преподавания отдельных учебных предметов.

6. Какой из принципов обучения обеспечивает включение в учебную деятельность различных видов восприятия информации, памяти, типов мышления?

a. принцип доступности;
b. принцип наглядности;
c. принцип сознательности и активности;
d. принцип природосообразности.

7. К какому понятию относятся способы работы преподавателя и студентов, при помощи которых достигается усвоение знаний, умений и навыков, развиваются познавательные способности и формируется мировоззрение обучающихся?

a. принцип обучения;
b. метод обучения;
c. организационная форма обучения;
d. методический прием.

8. Какой метод обучения характеризуется воспроизведением и повторением способа деятельности по заданию преподавателя?

a. репродуктивный;
b. метод проблемного изложения;
c. эвристическая беседа;
d. объяснительно-иллюстративный.

9. Определите и напишите, какой стиль педагогического руководства был использован в следующей ситуации.

10. При _____ стиле было выполнено меньше работы и качество ее было хуже. Дети не получили удовлетворения от занятий, отношения между учителем и учениками остались без изменений.

a. авторитарный;
b. демократический;
c. либеральный (попустительский);
d. ни один из них.

11. Какой из принципов воспитания предполагает опору в воспитательном процессе на национальные традиции народа, национально-этническую обрядность, привычки?

a. культуросообразности;
b. природосообразности;
c. диалогичности;
d. гуманизации.

12. В Российской педагогической энциклопедии указано, что цель воспитания в Средние века – передача опыта от поколения к поколению, подчинение личности сложившимся устоям общества. Как Вы думаете, какие методы воспитания использовались в такой школе?

a. соревнование;
b. этическая беседа;
c. требование;
d. диспут;
e. внушение;
f. разъяснение;
g. наказание;
h. приказание;
i. поощрение.

13. Из перечисленных утверждений выберите те, которые выражают особенности воспитательного процесса:
a. целенаправленность;
b. многофакторность;
c. воспитание чувств.

14. Из приведенных понятий выберите те, которые вы считаете принципами воспитания:
a. нравственное воспитание и формирование личности;
b. общественная направленность воспитания;
c. воспитание и развитие.

15. Выберите утверждения, характеризующие признаки гуманного воспитания:
a. уважение прав и свобод личности;
b. поощрение добрых дел;
c. вседозволенность.

16. Из приведенных альтернатив выберите те, которые характеризуют развитие коллектива на 2-й стадии:
a. воспитанники недостаточно хорошо знают друг друга;
b. большинство членов коллектива поддерживает воспитателя;
c. выделяется актив.

8.2. Критерии и шкалы оценивания

Каждое мероприятие текущего контроля успеваемости оценивается по шкале «зачтено», «не зачтено».

Оценка «зачтено» выставляется обучающемуся при выполнении всех указанных показателей (Таблица 8.1), допускаются несущественные неточности в изложении и оформлении материала

При невыполнении хотя бы одного из показателей выставляется оценка «не зачтено».

Таблица 8.1 – Критерии оценивания мероприятий текущего контроля успеваемости

Наименование, обозначение	Показатель
Тест	правильно решено не менее 50% тестовых заданий
Опрос	даны правильные ответы не менее чем на 50% заданных вопросов
Реферат	тема реферата раскрыта, сформулированы выводы; использованы рекомендуемые источники; соблюдены требования к объему и оформлению реферата, имеется презентация реферата

При оценивании результатов обучения по дисциплине в ходе промежуточной аттестации используются следующие критерии и шкалы.

Зачет (Зач01).

Задание состоит из 2 теоретических вопросов и 1 практического задания.

Время на подготовку: 45 минут.

Оценка «зачтено» выставляется обучающемуся, если он знает программный материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответах на вопросы, правильно применяет теоретические положения при решении практических заданий.

Оценка «не зачтено» выставляется обучающемуся, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки в ответах на вопросы и при выполнении практических заданий.

Результат обучения по дисциплине считается достигнутым при получении обучающимся оценки «зачтено», «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» по каждому из контрольных мероприятий, относящихся к данному результату обучения.

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

«Тамбовский государственный технический университет»
(ФГБОУ ВО «ТГТУ»)

УТВЕРЖДАЮ

Директор Института экономики и качества жизни

_____ С.П. Спиридонов
«_26_» _____*января*_____ 20_21_ г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

ФТД.03 Организационно-управленческая деятельность
(шифр и наименование дисциплины в соответствии с утвержденным учебным планом подготовки)

Направление

38.04.06 Торговое дело
(шифр и наименование)

Программа магистратуры

Коммерческая деятельность
(наименование профиля образовательной программы)

Формы обучения: ***очная, заочная***

Кафедра: ***Менеджмент***
(наименование кафедры)

Составитель:

к.э.н., доцент		Е.Л. Дмитриева
степень, должность	подпись	инициалы, фамилия

Заведующий кафедрой

	Е.Л. Дмитриева
подпись	инициалы, фамилия

Тамбов 2021

1. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ И ЕЕ МЕСТО В СТРУКТУРЕ ОПОП

Цель освоения дисциплины – достижение планируемых результатов обучения (таблица 1.1), соотнесенных с индикаторами достижения компетенций и целью реализации ОПОП.

Дисциплина входит в состав факультативных дисциплин образовательной программы.

Таблица 1.1 – Результаты обучения по дисциплине

Код, наименование индикатора		Результаты обучения по дисциплине
1	2	3
ФК-3		**готовность к организационно-управленческой деятельности в условиях развития Тамбовского региона**
	ИД-1 (ФК-3)	знание основных современных направлений исследований и достижений в науке (на примере НИР ТГТУ)
	ИД-2 (ФК-3)	знание истории и развития промышленности, сельского хозяйства, медицины, экономики и формирования облика Тамбовского региона
	ИД-3 (ФК-3)	умение пользоваться основными законами в профессиональной сфере
	ИД-4 (ФК-3)	владение инструментами планирования и прогнозирования на предприятиях в условиях рынка

Результаты обучения по дисциплине достигаются в рамках осуществления всех видов контактной и самостоятельной работы обучающихся в соответствии с утвержденным учебным планом.

Индикаторы достижения компетенций считаются сформированными при достижении соответствующих им результатов обучения.

2. ОБЪЁМ ДИСЦИПЛИНЫ

Объем дисциплины составляет *2* зачетных единицы.

Ниже приведено распределение общего объема дисциплины в академических часах по видам учебных занятий в период теоретического обучения.

Виды работ	Форма обучения	
	Очная	Заочная
	3 семестр	2 курс
Контактная работа	**17**	**5**
занятия лекционного типа	16	4
лабораторные занятия		
практические занятия		
курсовое проектирование		
консультации		
промежуточная аттестация	1	1
Самостоятельная работа	**55**	**67**
Всего	**72**	**72**

3. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

4.1. Содержание разделов дисциплины

Тема 1. Введение в организационно-управленческую деятельность

Понятие организационно-управленческой деятельности. Схема системы управления, структура системы управления. Базовые понятия управленческой деятельности. Понятие и виды управления, функции менеджмента, история управления и эволюции управленческой мысли.

Лекция проводится в интерактивной форме: проблемная лекция

Тема 2. Организация как объект управления

Понятие и классификация организаций, жизненный цикл организации. Факторы внутренней среды организации, факторы макро- и микросреды внешней среды организации.

Анализ состояния организации на различных этапах ее жизненного цикла.

Тема 3. Основы стратегического менеджмента

Понятие о стратегическом управлении. Предприятие как бизнес-система. Жизненный цикл предприятия. Стратегические цели предприятия, система целей предприятия, целевое управление.

Суть и типы стратегий, выбор стратегии развития предприятия.

Тема 4. Методы управления.

Система методов управления. Организационно-административные методы управления. Экономические методы управления. Социально-психологические методы управления.

Лекция проводится в интерактивной форме: проблемная лекция

Тема 5. Управленческие решения

Понятие и виды управленческих решений. Выявление и анализ проблем. Процесс выработки рационального решения. Организация выполнения решения.

Лекция проводится в интерактивной форме: проблемная лекция

Тема 6. Организационная структура управления

Суть и типы организационных структур управления. Основные характеристики иерархических структур управления. Основные характеристики адаптивных структур управления. Проектирование организационных структур управления.

Тема 7. Маркетинговый менеджмент

Концепция маркетинга. Определение спроса. Конкурентное поведение. Формирование (стимулирование) спроса. Удовлетворение спроса

Тема 8. Управление персоналом

Функции и задачи службы управления персоналом предприятия. Подбор и отбор персонала. Особенности подбора руководящих кадров. Обучение (подготовка, переподготовка и повышение квалификации) персонала. Мотивация и аттестация персонала. Увольнение персонала.

Тема 9. Управленческие конфликты

Внутриорганизационные конфликты: суть, причины, виды, формы. Конфликт как процесс. Стратегии преодоления конфликта. Переговоры как способ преодоления конфликтов. Переговорный процесс

Лекция проводится в интерактивной форме: проблемная лекция

Тема 10. Контроль в управлении

Суть и принципы управленческого контроля. Классификация управленческого контроля. Этапы процесса контроля. Внешний и внутренний контроль.

Лекция проводится в интерактивной форме: проблемная лекция, использование кейсов.

Самостоятельная работа обучающихся состоит из:

– изучения дидактических единиц каждой темы учебной дисциплины по рекомендуемой литературе, групповой дискуссии по предлагаемым проблемным моментам (на основе принципа мотивационной готовности) в ЭОС ТГТУ VitaLMS;

– анализа монографической литературы и статей в ведущих научно-практических журналах по индивидуальной теме задания, написание и защиту творческой работы, участие в обсуждении творческих работ других обучающихся и взаимном оценивании результатов исследований.

Самостоятельное задание по дисциплине «Организационно-управленческая деятельность» включает в себя анализ существующих научных подходов в области организации производственного процесса и управления, обоснование предлагаемого развития теоретических взглядов на исследуемую проблему, описание механизма практической реализации выдвинутых автором предложений по совершенствованию управления организацией.

Для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы может быть скорректировано с учетом нозологии, потребностей и возможностей обучающегося.

4. ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, ИНФОРМАЦИОННЫХ РЕСУРСОВ И ТЕХНОЛОГИЙ

4.1 Учебная литература

1. Теория и практика современного менеджмента [Электронный ресурс]: научное издание/ В.Д. Андреев [и др.].— Электрон. текстовые данные.— Саратов: Вузовское образование, 2017.— 265 c.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/58323.— ЭБС «IPRbooks»

2. Управление персоналом [Электронный ресурс] : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Менеджмент организации» и «Управление персоналом» / П.Э. Шлендер [и др.]. — Электрон. текстовые данные. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 319 c. — 5-238-00909-7. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/71073.html

3. Ополченова Е.В. Стратегический менеджмент [Электронный ресурс]: методические рекомендации по выполнению курсовой работы/ Ополченова Е.В.— Электрон. текстовые данные.— М.: Российская международная академия туризма, Университетская книга, 2016.— 80 c.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/51870.— ЭБС «IPRbooks»

4. Коробко В.И. Теория управления [Электронный ресурс]: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности «Государственное и муниципальное управление», «Менеджмент организации»/ Коробко В.И.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015.— 383 c.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/52574.— ЭБС «IPRbooks»

5. Трусь А.А. Психология управления. Практикум [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Трусь А.А.— Электрон. текстовые данные.— Минск: Вышэйшая школа, 2015.— 350 c.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/48016.— ЭБС «IPRbooks»

4.2 Периодическая литература

1. Журнал «Вестник Тамбовского государственного технического университета» http://vestnik.tstu.ru/ 2016-2018гг.

2. Журнал «Вопросы современной науки и практики. Университет им. В.И. Вернадского» http://vernadsky.tstu.ru/ 2016-2018гг.

4.3 Интернет-ресурсы, в том числе современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Университетская информационная система «РОССИЯ» https://uisrussia.msu.ru

Справочно-правовая система «Консультант+» http://www.consultant-urist.ru

Справочно-правовая система «Гарант» http://www.garant.ru

База данных Web of Science https://apps.webofknowledge.com/

База данных Scopus https://www.scopus.com

Портал открытых данных Российской Федерации https://data.gov.ru

База открытых данных Министерства труда и социальной защиты РФ https://rosmintrud.ru/opendata

База данных Научной электронной библиотеки eLIBRARY.RU https://elibrary.ru/

База данных профессиональных стандартов Министерства труда и социальной защиты РФ http://profstandart.rosmintrud.ru/obshchiy-informatsionnyy-blok/natsionalnyy-reestr-professionalnykh-standartov/

Базы данных Министерства экономического развития РФ http://www.economy.gov.ru

База открытых данных Росфинмониторинга http://www.fedsfm.ru/opendata

Электронная база данных «Издательство Лань» https://e.lanbook.com

Электронная библиотечная система «IPRbooks» http://www.iprbookshop.ru

База данных «Электронно-библиотечная система «ЭБС ЮРАЙТ» https://www.biblio-online.ru

База данных электронно-библиотечной системы ТГТУ http://elib.tstu.ru

Федеральная государственная информационная система «Национальная электронная библиотека» https://нэб.рф

Национальный портал онлайн обучения «Открытое образование» https://openedu.ru

Электронная база данных "Polpred.com Обзор СМИ" https://www.polpred.com

Официальный сайт Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии http://protect.gost.ru/

Ресурсы электронной информационно-образовательной среды университета представлены в локальном нормативном акте «Положение об электронной информационно-образовательной среде Тамбовского государственного технического университета».

Электронные образовательные ресурсы, к которым обеспечен доступ обучающихся, в т.ч. приспособленные для использования инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья, приведены на официальном сайте университета в разделе «Университет»-«Сведения об образовательной организации»-«Материально-техническое обеспечение и оснащенность образовательного процесса».

Сведения о лицензионном программном обеспечении, используемом в образовательном процессе, представлены на официальном сайте университета в разделе «Образование»-«Учебная работа»-«Доступное программное обеспечение».

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Успешное освоение компетенций, формируемых учебной дисциплиной «Организационно-управленческая деятельность», предполагает оптимальное использование времени самостоятельной работы. Целесообразно посвящать до 20 минут изучению конспекта лекции в тот же день после лекции и за день перед лекцией. Теоретический материал изучать в течение недели до 2 часов, а готовиться к практической работе по дисциплине не менее 1.5 часов на занятие.

Для понимания материала учебной дисциплины и качественного его усвоения рекомендуется следующая последовательность действий:

- после прослушивания лекции и окончания учебных занятий, при подготовке к занятиям следующего дня нужно сначала просмотреть и осмыслить её содержание, разобрать рассмотренные примеры;
- в течение недели выбрать время для разбора примеров по литературе в рамках учебной дисциплины в библиотеке;
- при подготовке к лабораторным занятиям повторить основные понятия и примеры по теме домашнего задания.

Рекомендуется использовать методические указания и материалы по учебной дисциплине, текст лекций, а также электронные пособия, имеющиеся в системе VitaLMS.

Теоретический материал курса становится более понятным, когда дополнительно к прослушиванию лекций изучаются книги по данной учебной дисциплине. Полезно использовать несколько учебников, однако легче освоить курс, придерживаясь одного учебника и конспекта.

Рекомендуется, кроме «заучивания» материала, добиться понимания изучаемой темы дисциплины. С этой целью после прочтения очередной главы желательно выполнить несколько простых упражнений на соответствующую тему. Кроме того, очень полезно мысленно задать себе и попробовать ответить на следующие вопросы: о чем эта глава, какие новые понятия в ней введены, каков их смысл.

При подготовке к промежуточной аттестации необходимо освоить теоретические положения данной дисциплины, разобрать определения всех понятий и постановки моделей, описывающих процессы, рассмотреть примеры и самостоятельно решить несколько типовых задач из каждой темы. Дополнительно к изучению конспектов лекций необходимо пользоваться учебниками по учебной дисциплине.

Решая конкретную задачу, предварительно следует понять, что требуется в данном случае, какой теоретический материал нужно использовать, наметить общую схему решения. Если решается задача «по образцу» рассмотренного на аудиторном занятии, то желательно после этого обдумать процесс решения и попробовать решить аналогичную задачу самостоятельно.

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКАЯ БАЗА

По всем видам учебной деятельности в рамках дисциплины используются аудитории, кабинеты и лаборатории, оснащенные необходимым специализированным и лабораторным оборудованием.:

Наименование специальных помещений	Оснащенность специальных помещений	Перечень лицензионного программного обеспечения / Реквизиты подтверждающего документа
3	4	5
учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа	Мебель: учебная мебель Технические средства: экран, проектор, компьютер	MS Office, Windows / Корпоративные академические лицензии бессрочные Microsoft Open License №47425744, 48248803, 41251589, 46314939, 44964701, 43925361, 45936776, 47425744, 41875901, 41318363, 60102643; OpenOffice / свободно распространяемое ПО

Для самостоятельной работы обучающихся предусмотрены помещения, укомплектованные специализированной мебелью, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

Наименование помещений для самостоятельной работы обучающихся	Оснащенность помещений для самостоятельной работы обучающихся	Перечень лицензионного программного обеспечения / Реквизиты подтверждающего документа
Помещение для самостоятельной работы обучающихся (читальный зал Научной библиотеки)	Мебель: учебная мебель Комплект специализированной мебели: компьютерные столы Оборудование: компьютерная техника с подключением к информационно-коммуникационной сети «Интернет» и доступом в электронную информационно-образовательную среду образовательной организации, веб-камеры, коммуникационное оборудование, обеспечивающее доступ к сети интернет (проводное соединение и беспроводное соединение по технологии Wi-Fi)	Microsoft Windows 7 pro Лицензия №49487340 Microsoft Office2007 Лицензия №49487340
Помещение для самостоятельной работы обучающихся (ауд. 333/А)	Мебель: учебная мебель Комплект специализированной мебели: компьютерные столы Оборудование: компьютерная техника с подключением к информационно-коммуникационной сети «Интернет» и доступом в электронную информационно-образовательную среду образовательной организации, веб-камеры, коммуникационное оборудование, обеспечивающее доступ к сети интернет (проводное соединение и беспроводное соединение по технологии Wi-Fi)	Microsoft Windows XP Лицензия №44964701 Microsoft Office 2007 Лицензия №44964701

7. ТЕКУЩИЙ КОНТРОЛЬ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНАЯ АТТЕСТАЦИЯ

Проверка достижения результатов обучения по дисциплине осуществляется в рамках текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации.

7.1. Текущий контроль успеваемости

Текущий контроль успеваемости включает в себя мероприятия по оцениванию выполнения заданий для самостоятельной работы. Мероприятия текущего контроля успеваемости приведены в таблице 7.1.

Таблица 7.1 – Мероприятия текущего контроля успеваемости

Обозначение	Наименование	Форма контроля
СР02	Организация как объект управления	тест
СР03	Основы стратегического менеджмента	реферат
СР04	Методы управления	реферат
СР08	Управление персоналом	тест

7.2. Промежуточная аттестация

Формы промежуточной аттестации по дисциплине приведены в таблице 7.2.

Таблица 7.2 – Формы промежуточной аттестации

Обозначение	Форма отчетности	Очная	Заочная
Зач01	Зачет	3 семестр	2 курс

8. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

8.1. Оценочные средства

Оценочные средства соотнесены с результатами обучения по дисциплине и индикаторами достижения компетенций.

ИД-1 (ФК-3) знание основных современных направлений исследований и достижений в науке (на примере НИР ТГТУ)

Результаты обучения	Контрольные мероприятия
Формулирует основные направления исследований и достижений в науке	Зач01
Воспроизводит последние достижения НИР ТГТУ	Зач01

ИД-2 (ФК-3) знание истории и развития промышленности, сельского хозяйства, медицины, экономики и формирования облика Тамбовского региона

Результаты обучения	Контрольные мероприятия
формулирует основные моменты история управления и эволюции управленческой мысли	Зач01
Воспроизводит основные этапы развития промышленности, сельского хозяйства, медицины, экономики	Зач01

ИД-3 (ФК-3) умение пользоваться основными законами в профессиональной сфере

Результаты обучения	Контрольные мероприятия
использует знания по основам организации и управления в профессиональной сфере	Зач01

ИД-4 (ФК-3) владение инструментами планирования и прогнозирования на предприятиях в условиях рынка

Результаты обучения	Контрольные мероприятия
формулирует факторы внутренней среды организации, факторы макро- и микросреды внешней среды организации	Зач01
Воспроизводит основные стратегии предприятии	Зач01
Определяет кадровый состав проекта	Зач01
Анализирует спрос на продукцию	Зач01
применяет на практике методы принятия управленческих решений в области планирования производственной деятельности	Зач01
Владеет методами управленческого контроля	Зач01

Теоретические вопросы к зачету Зач01

1 Понятие менеджмента. Управление и менеджмент. Виды управления.
2 Принципы и функции менеджмента. Методы в менеджменте.
3 Управление в Древнем мире.
4 Управление в эпоху Средневековья. Никколо Маккиавелли.
5 Предпосылки и этапы возникновения менеджмента. Классификация школ менеджмента и исторические тенденции их развития менеджмента.
6 Школа научного управления. Основные принципы теории Ф. Тейлора.
7 Последователи школы научного управления - Г. Ганнт, Ф. и Л. Гилбреты, Г. Эмерсон, Г. Форд.
8 Административная школа управления. А. Файоль – функции менеджмента. 14 принципов управления А. Файоля.
9 Развитие концепции А.Файоля – Л. Урвик. М. Вебер – концепция бюрократической организации.
10 Школа психологии и человеческих отношений. М.П. Фоллет. Хотторнский эксперимент и его этапы.

11 Школа поведенческих наук. Содержательные теории мотивации (иерархия А. Маслоу, теории К. Альдерфера, Д. Макклелланда. Двухфакторная теория Ф. Герцберга).

12 Развитие теорий лидерства – Д. Макгрегор.

13 Системный, процессный, ситуационный подходы в менеджменте. Системный анализ и математические методы в управлении.

14 Национальные концепции менеджмента: американская и японская модели менеджмента.

15 Развитие теории и практики управления в СССР в 1920 – 1930 годы. «Всеобщая организационная наука» А.А. Богданова. «Трудовые установки А.К. Гастева. Теоретики менеджмента О.А. Ерманский, П.М. Керженцев, Н.А. Витке.

16 Исследование проблем теории систем и НОТ. Совершенствование системы хозяйственного руководства в 1940 – 1960 гг. Перестройка системы управления в 1960 – 1990 гг. Формирование современной российской модели менеджмента.

17 Понятие организации. Внутренняя и внешняя среда организации. Микро- и макроокружение.

18 Типы организационных структур: линейно-функциональные, дивизиональные, матричные, проектные. Особенности, достоинства и недостатки

19 Сущность и этапы проектирования организаций. Делегирование полномочий: понятие и виды.

20 Новые типы организаций: эдхократические, многомерные, партисипативные, предпринимательские организации и организации, ориентированные на рынок.

21 Понятие и принципы планирования. Предплановое прогнозирование.

22 Понятие планирования. Методы разработки планов: бюджетный, балансовый.

23 Понятие планирования. Методы разработки планов: нормативный, графические, математические.

24 Виды планов в менеджменте: стратегические, оперативные, бизнес-планы и др.

25 Понятие мотивации труда: потребности, мотивы, интересы, ценности. Мотивирование и стимулирование. Принципы мотивации.

26 Процессуальные теории мотивации: теория ожидания В. Врума, теория справедливости Дж. Адамса, комплексная теория Портера-Лоулера, теория целеполагания Э. Лока, теория подкрепления мотива.

27 Материальное стимулирование. Проектирование рабочего места (обогащение и расширение труда). Модель характеристик работ Хэкмана и Олдхэма.

28 Сущность управленческого контроля. Виды контроля, процесс контроля.

29 Процесс контроля. Предварительный, текущий, заключительный контроль. Понятие эффективного контроля.

30 Сущность и система стратегического управления. Понятие стратегического анализа. Миссия и цели организации.

31 Методы стратегического анализа: PEST и SWOT.

32 Эталонные стратегии развития.

33 Понятие коммуникации. Коммуникативный процесс: элементы и этапы. Вербальная и невербальная коммуникация.

34 Межличностные и организационные коммуникации: барьеры и эффективность. Коммуникационные сети и стили.

35 Понятие управленческих решений и их классификация. Структура и содержание процесса принятия решений. Модели принятия решения.

36 Управление человеческими ресурсами: обучение и развитие, повышение качества трудовой жизни. Планирование карьеры. Привлечение эффективной рабочей силы.

37 Понятие управления операциями. Планирование выпуска продукции.

38 Управление запасами в производственном менеджменте.

39 Эволюция информационных технологий. Типы информационных систем. Данные и информация. Операционные информационные системы. Управленческие информационные системы.

40 Понятие власти в организации. Основания и источники власти. Методы влияния.

41 Лидерство и руководство. Основные теории лидерства: подход с позиций личных качеств, поведенческий подход, ситуационный подход, харизматический подход.

42 Характеристика стилей руководства и лидерства. Команды и разделенное лидерство. Заменители лидерства. Особенности управления группой.

43 Групповая динамика. Формальные и неформальные группы. Этапы формирования команд и целесообразность их использования.

44 Общие понятия о конфликтах в организации. Природа конфликта, функции и типы конфликта. Уровни конфликта в организации. Внутриличностный конфликт.

45 Общие понятия о конфликтах в организации. Методы разрешения и предупреждения конфликтных ситуаций. Базовые стратегии выходы из конфликта.

46 Концепции организационной культуры. Содержание организационной культуры. Сущность и функции организационной культуры. Типология организационных культур. Национальный фактор в деловой культуре.

47 Современные направления исследований и достижений в науке.

48 История и развитие промышленности (сельского хозяйства, медицины, экономики) и формирования облика Тамбовского региона.

8.2. Критерии и шкалы оценивания

Каждое мероприятие текущего контроля успеваемости оценивается по шкале «зачтено», «не зачтено».

Оценка «зачтено» выставляется обучающемуся при выполнении всех указанных показателей (Таблица 8.1), допускаются несущественные неточности в изложении и оформлении материала

При невыполнении хотя бы одного из показателей выставляется оценка «не зачтено».

Таблица 8.1 – Критерии оценивания мероприятий текущего контроля успеваемости

Наименование, обозначение	Показатель
Тест	правильно решено не менее 50% тестовых заданий
Доклад	тема доклада раскрыта, сформулированы выводы; соблюдены требования к объему и оформлению доклада (презентации к докладу);
Реферат	тема реферата раскрыта; использованы рекомендуемые источники; соблюдены требования к объему и оформлению реферата

При оценивании результатов обучения по дисциплине в ходе промежуточной аттестации используются следующие критерии и шкалы.

Зачет (Зач01).

Задание состоит из 2 теоретических вопросов.

Время на подготовку: 45 минут.

Оценка «зачтено» выставляется обучающемуся, если он знает программный материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответах на вопросы.

Оценка «не зачтено» выставляется обучающемуся, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки в ответах на вопросы.

Результат обучения по дисциплине считается достигнутым при получении обучающимся оценки «зачтено», «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» по каждому из контрольных мероприятий, относящихся к данному результату обучения.