

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования  
"Казанский (Приволжский) федеральный университет"  
Набережночелнинский институт (филиал)  
Экономическое отделение



Утверждаю

Первый заместитель директора  
НЧИ КФУ Симонова Л. А.



\_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

*подписано электронно-цифровой подписью*

## Программа дисциплины

Менеджмент и маркетинг

Направление подготовки: 38.03.02 - Менеджмент

Профиль подготовки: Производственный менеджмент

Квалификация выпускника: бакалавр

Форма обучения: очное

Язык обучения: русский

Год начала обучения по образовательной программе: 2017

## Содержание

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения ОПОП ВО
2. Место дисциплины (модуля) в структуре ОПОП ВО
3. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся
4. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий
  - 4.1. Структура и тематический план контактной и самостоятельной работы по дисциплине (модулю)
  - 4.2. Содержание дисциплины (модуля)
5. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)
6. Фонд оценочных средств по дисциплине (модулю)
  - 6.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы и форм контроля их освоения
  - 6.2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания
  - 6.3. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы
- 6.4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций
7. Перечень литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)
8. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", необходимых для освоения дисциплины (модуля)
9. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)
10. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)
11. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)
12. Средства адаптации преподавания дисциплины (модуля) к потребностям обучающихся инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья
13. Приложение №1. Фонд оценочных средств
14. Приложение №2. Перечень литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)
15. Приложение №3. Перечень информационных технологий, используемых для освоения дисциплины (модуля), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем

Программу дисциплины разработал(а)(и) доцент, к.н. (доцент) Аетдинова Р.Р. (Кафедра производственного менеджмента, Экономическое отделение), RRAetdinova@kpfu.ru

### 1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения ОПОП ВО

Обучающийся, освоивший дисциплину (модуль), должен обладать следующими компетенциями:

Шифр компетенции	Расшифровка приобретаемой компетенции
ОК-3	Способность использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности
ПК-1	Владение навыками использования основных теорий мотивации, лидерства и власти для решения стратегических и оперативных управленческих задач, а также для организации групповой работы на основе знания процессов групповой динамики и принципов формирования команды, умение проводить аудит человеческих ресурсов и осуществлять диагностику организационной культуры
ПК-9	Способность оценивать воздействие макроэкономической среды на функционирование организаций и органов государственного и муниципального управления, выявлять и анализировать рыночные и специфические риски, а также анализировать поведение потребителей экономических благ и формирование спроса на основе знания экономических основ поведения организаций, структур рынков и конкурентной среды отрасли анализировать поведение потребителей экономических благ и формирование спроса на основе знания экономических основ поведения организаций, структур рынков и конкурентной среды отрасли

Обучающийся, освоивший дисциплину (модуль):

Должен знать:

- определение менеджмента и его основных понятий;
- иметь представление об основных понятиях и формах менеджмента;
- законодательные акты, нормативные документы и стандарты, регламентирующие деятельность служб управления на предприятии;
- теоретические основы построения и функционирования систем управления и организации на предприятии;
- зарубежный и отечественный опыт в области управления на предприятии;
- определение маркетинга и его основных понятий;
- факторы маркетинговой среды и их классификации;
- состав и содержание комплекса маркетинга;
- методы, алгоритмы и инструменты маркетинговых исследований;
- варианты организации управления маркетинговой деятельностью на предприятии.

Должен уметь:

- самостоятельно и творчески использовать теоретические знания в области управления и менеджмента на предприятии;
- принимать решения в различных производственных ситуациях;
- ориентироваться во внешней макро- и микросреде бизнеса, применяя соответствующие методы их анализа;
- использовать полученные знания и навыки в практической деятельности в бизнесе;
- принимать маркетинговые управленческие решения с помощью основных методов;
- сегментировать рынок и позиционировать на нем товар;
- организовать коммуникационные отношения предприятия;
- разрабатывать план маркетинга.

Должен владеть:

- специальной экономико-управленческой терминологией;
- навыками самостоятельного владения методиками и формами управления, организации, построения и реализации систем управления на предприятиях

Должен демонстрировать способность и готовность:  
использовать полученные знания в нестандартной ситуации

## 2. Место дисциплины (модуля) в структуре ОПОП ВО

Данная дисциплина (модуль) включена в раздел "Б1.Б.16 Дисциплины (модули)" основной профессиональной образовательной программы 38.03.02 "Менеджмент (Производственный менеджмент)" и относится к базовой (общепрофессиональной) части.

Осваивается на 2 курсе в 3, 4 семестрах.

## 3. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся

Общая трудоемкость дисциплины составляет 8 зачетных(ые) единиц(ы) на 288 часа(ов).

Контактная работа - 108 часа(ов), в том числе лекции - 36 часа(ов), практические занятия - 72 часа(ов), лабораторные работы - 0 часа(ов), контроль самостоятельной работы - 0 часа(ов).

Самостоятельная работа - 108 часа(ов).

Контроль (зачёт / экзамен) - 72 часа(ов).

Форма промежуточного контроля дисциплины: экзамен в 3 семестре; экзамен в 4 семестре.

## 4. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

### 4.1 Структура и тематический план контактной и самостоятельной работы по дисциплине (модулю)

N	Разделы дисциплины / модуля	Семестр	Виды и часы контактной работы, их трудоемкость (в часах)			Самостоятельная работа
			Лекции	Практические занятия	Лабораторные работы	
1.	Тема 1. Потребность и необходимость управления в деятельности человека	3	4	9	0	14
2.	Тема 2. Механизмы менеджмента	3	4	9	0	14
3.	Тема 3. Формы организации системы менеджмента	3	4	9	0	14
4.	Тема 4. Руководство: власть и партнерство	3	6	9	0	12
5.	Тема 5. Основные понятия маркетинга	4	4	9	0	14
6.	Тема 6. Маркетинговые исследования	4	4	9	0	14
7.	Тема 7. Международный маркетинг	4	4	9	0	14
8.	Тема 8. Маркетинговая среда: факторы макро- и микросреды	4	6	9	0	12
	Итого		36	72	0	108

### 4.2 Содержание дисциплины (модуля)

#### Тема 1. Потребность и необходимость управления в деятельности человека

Природа и сущность управления. Управление и менеджмент. Внутреннее и внешнее управление. Самоуправление. Типологическое разнообразие управления. Понятие управления и понятие менеджмента, его содержание и место в системе социально-экономических категорий. Практические предпосылки оформления концепции менеджмента. Особенности менеджмента: структура проблем (приоритеты); комплекс проблем; сочетание проблем и их взаимодействие. Цель менеджмента. Проблемы методологии и организации менеджмента. Основные группы характеристик, определяющие возможность и необходимость менеджмента.

#### Тема 2. Механизмы менеджмента

Содержание понятия "функция управления". Классификация функций управления. Анализ функций управления и его цель. Объективные основы возникновения функций управления. Проявление требований законов и принципов управления в функциях управления. Общие функции как инварианты систем управления. Системные характеристики содержания управленческой деятельности. Актуализация управленческих функций в условиях перехода к рыночной экономике.

Понятие организации и ее функции. Разделение труда - основа организационных отношений.

Характер, содержание и особенности управленческого труда. Разделение, кооперация и специализация управленческого труда. Основные направления научной организации управленческого труда. Цели, задачи и принципы организации управленческого труда. Сущность и содержание научной организации управленческого труда. Распределение и фиксация функций управления. Достоинства и недостатки функционального разделения управленческого труда. Требования к регламентации управленческого труда. Тенденции и факторы функционального разделения управленческой деятельности. Специализированные функции управления. Интеграция деятельности: цели, функции, организация.

### **Тема 3. Формы организации системы менеджмента**

Система менеджмента. Формы организации системы менеджмента.

Организационные формы и структуры управления. Система и организационная структура управления. Понятие организационной структуры управления. Соотносительность организационных структур управления с производственными структурами. Принципы формирования и развития организационных структур управления. Действие и использование законов управления при формировании организационных структур. Критерии выделения звеньев и ступеней управления. Организационная форма и структура управления.

Моделирование ситуаций. Типы решений. Запрограммированные и незапрограммированные решения.

Компромиссы. Методика разработки управленческих решений. Специфические подходы к разработке решений.

### **Тема 4. Руководство: власть и партнерство**

Роль группы в поведении и деятельности человека. Процессы формирования и основные составляющие лидерства. Руководство: власть и партнерство. Участие в управлении: потребность, формы, эффективность.

Понятие партнерства. Партнерство в процессах менеджмента. Соотношение власти и партнерства. Тенденции демократизации менеджмента.

### **Тема 5. Основные понятия маркетинга**

Основные понятия и определения маркетинга - нужда, потребность, товар, рынок, маркетинг. Виды рынков. Функции маркетинга и их сущность. Назначение и область применения маркетинга в деятельности предприятия. Целеполагание и корпоративные цели предприятия.

Зависимость стратегии маркетинга от целей предприятия. Анализ как функция маркетингового управления, ее прикладное значение в маркетинговой деятельности предприятия. Стратегия развития предприятия и стратегия маркетинга. Маркетинговая программа и планирование маркетинга. Функции контроля и регулирования в маркетинговой деятельности предприятия.

### **Тема 6. Маркетинговые исследования**

Понятия и направления маркетинговых исследований, процесс маркетингового исследования. Методы, алгоритмы и средства маркетинговых исследований. Маркетинговая информационная система предприятия. Основные подсистемы маркетинговой информационной системы и их прикладное назначение. Прикладное использование результатов маркетинговых исследований. Сегментирование рынка: основные факторы и принципы. Подготовка аналитического отчета о состоянии рынка.

### **Тема 7. Международный маркетинг**

Маркетинговая среда: факторы макро- и микросреды, их влияние на деятельность предприятия. Тенденции глобализации экономики и эволюция. Основные принципы управленческого подхода к маркетингу, принципы управления маркетингом. Менеджмент предприятия на основе маркетинга. Маркетинговая философия и способы ее реализации.

### **Тема 8. Маркетинговая среда: факторы макро- и микросреды**

Сущность и среда международного маркетинга. Особенности организации маркетинговых исследований в международном маркетинге. Стратегия и тактика проникновения на международные рынки. Каналы распределения: назначение, уровни, организация, критерии оценки эффективности. Посредники, их виды, функции и мотивация. Товародвижение: решения по обработке заказов, созданию запасов готовой продукции, ее хранению, транспортировке, выбор вида транспорта, зависимость цены товара от вида транспорта. Логистические подходы в маркетинге.

## **5. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)**

Самостоятельная работа обучающихся выполняется по заданию и при методическом руководстве преподавателя, но без его непосредственного участия. Самостоятельная работа подразделяется на самостоятельную работу на аудиторных занятиях и на внеаудиторную самостоятельную работу. Самостоятельная работа обучающихся включает как полностью самостоятельное освоение отдельных тем (разделов) дисциплины, так и проработку тем (разделов), осваиваемых во время аудиторной работы. Во время самостоятельной работы обучающиеся читают и конспектируют учебную, научную и справочную литературу, выполняют задания, направленные на закрепление знаний и отработку умений и навыков, готовятся к текущему и промежуточному контролю по дисциплине.

Организация самостоятельной работы обучающихся регламентируется нормативными документами, учебно-методической литературой и электронными образовательными ресурсами, включая:

Порядок организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования - программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры (утвержден приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 5 апреля 2017 года №301)

Письмо Министерства образования Российской Федерации №14-55-996ин/15 от 27 ноября 2002 г. "Об активизации самостоятельной работы студентов высших учебных заведений"

Устав федерального государственного автономного образовательного учреждения "Казанский (Приволжский) федеральный университет"

Правила внутреннего распорядка федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего профессионального образования "Казанский (Приволжский) федеральный университет"

Локальные нормативные акты Казанского (Приволжского) федерального университета

## 6. Фонд оценочных средств по дисциплине (модулю)

### 6.1 Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы и форм контроля их освоения

Этап	Форма контроля	Оцениваемые компетенции	Темы (разделы) дисциплины
<b>Семестр 3</b>			
	<b>Текущий контроль</b>		
1	Научный доклад	ОПК-3	1. Потребность и необходимость управления в деятельности человека
2	Кейс	ПК-17, ПК-1	2. Механизмы менеджмента
3	Письменная работа	ПК-9, ПК-3	3. Формы организации системы менеджмента 4. Руководство: власть и партнерство
	<b>Экзамен</b>	ОК-3, ПК-1, ПК-9	
<b>Семестр 4</b>			
	<b>Текущий контроль</b>		
1	Научный доклад	ОПК-3	8. Маркетинговая среда: факторы макро- и микросреды
2	Кейс	ПК-9, ПК-1	6. Маркетинговые исследования
3	Письменная работа	ПК-17	5. Основные понятия маркетинга 7. Международный маркетинг 8. Маркетинговая среда: факторы макро- и микросреды
	<b>Экзамен</b>	ОК-3, ПК-1, ПК-9	

### 6.2 Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Форма контроля	Критерии оценивания				Этап
	Отлично	Хорошо	Удовл.	Неуд.	
<b>Семестр 3</b>					
<b>Текущий контроль</b>					

Форма контроля	Критерии оценивания				Этап
	Отлично	Хорошо	Удовл.	Неуд.	
Научный доклад	Тема полностью раскрыта. Продемонстрирован высокий уровень владения материалом по теме работы. Используются надлежащие источники в нужном количестве. Структура работы и применённые методы соответствуют поставленным задачам.	Тема в основном раскрыта. Продемонстрирован средний уровень владения материалом по теме работы. Используются надлежащие источники. Структура работы и применённые методы в основном соответствуют поставленным задачам.	Тема частично раскрыта. Продемонстрирован удовлетворительный уровень владения материалом по теме работы. Используются источники, структура работы и применённые методы частично соответствуют поставленным задачам.	Тема не раскрыта. Продемонстрирован неудовлетворительный уровень владения материалом по теме работы. Используются источники, структура работы и применённые методы не соответствуют поставленным задачам.	1
Кейс	Отличная способность применять имеющиеся знания и умения для нахождения решения проблемных ситуаций. Прекрасное владение знаниями и навыками, необходимыми для решения кейса. Высокий уровень самостоятельности, инициативности, креативности, коммуникативных навыков, способности к планированию и предвидению результатов.	Хорошая способность применять имеющиеся знания и умения для нахождения решения проблемных ситуаций. Достаточное владение знаниями и навыками, необходимыми для решения кейса. Хороший уровень самостоятельности, инициативности, креативности, коммуникативных навыков, способности к планированию и предвидению результатов.	Удовлетворительная способность применять имеющиеся знания и умения для нахождения решения проблемных ситуаций. Слабое владение знаниями и навыками, необходимыми для решения кейса. Низкий уровень самостоятельности, инициативности, креативности, коммуникативных навыков, способности к планированию и предвидению результатов.	Неудовлетворительная способность применять имеющиеся знания и умения для нахождения решения проблемных ситуаций. Недостаточное владение знаниями и навыками, необходимыми для решения кейса. Недостаточный для решения профессиональных задач уровень самостоятельности, инициативности, креативности, коммуникативных навыков, способности к планированию и предвидению результатов.	2
Письменная работа	Правильно выполнены все задания. Продемонстрирован высокий уровень владения материалом. Проявлены превосходные способности применять знания и умения к выполнению конкретных заданий.	Правильно выполнена большая часть заданий. Присутствуют незначительные ошибки. Продемонстрирован хороший уровень владения материалом. Проявлены средние способности применять знания и умения к выполнению конкретных заданий.	Задания выполнены более чем наполовину. Присутствуют серьёзные ошибки. Продемонстрирован удовлетворительный уровень владения материалом. Проявлены низкие способности применять знания и умения к выполнению конкретных заданий.	Задания выполнены менее чем наполовину. Продемонстрирован неудовлетворительный уровень владения материалом. Проявлены недостаточные способности применять знания и умения к выполнению конкретных заданий.	3

Форма контроля	Критерии оценивания				Этап
	Отлично	Хорошо	Удовл.	Неуд.	
<b>Экзамен</b>	Обучающийся обнаружил всестороннее, систематическое и глубокое знание учебно-программного материала, умение свободно выполнять задания, предусмотренные программой, усвоил основную литературу и знаком с дополнительной литературой, рекомендованной программой дисциплины, усвоил взаимосвязь основных понятий дисциплины в их значении для приобретаемой профессии, проявил творческие способности в понимании, изложении и использовании учебно-программного материала.	Обучающийся обнаружил полное знание учебно-программного материала, успешно выполнил предусмотренные программой задания, усвоил основную литературу, рекомендованную программой дисциплины, показал систематический характер знаний по дисциплине и способен к их самостоятельному пополнению и обновлению в ходе дальнейшей учебной работы и профессиональной деятельности.	Обучающийся обнаружил знание основного учебно-программного материала в объеме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по профессии, справился с выполнением заданий, предусмотренных программой, знаком с основной литературой, рекомендованной программой дисциплины, допустил погрешности в ответе на экзамене и при выполнении экзаменационных заданий, но обладает необходимыми знаниями для их устранения под руководством преподавателя.	Обучающийся обнаружил значительные пробелы в знаниях основного учебно-программного материала, допустил принципиальные ошибки в выполнении предусмотренных программой заданий и не способен продолжить обучение или приступить по окончании университета к профессиональной деятельности без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине.	
<b>Семестр 4</b>					
<b>Текущий контроль</b>					
Научный доклад	Тема полностью раскрыта. Продемонстрирован высокий уровень владения материалом по теме работы. Используются надлежащие источники в нужном количестве. Структура работы и применённые методы соответствуют поставленным задачам.	Тема в основном раскрыта. Продемонстрирован средний уровень владения материалом по теме работы. Используются надлежащие источники. Структура работы и применённые методы в основном соответствуют поставленным задачам.	Тема частично раскрыта. Продемонстрирован удовлетворительный уровень владения материалом по теме работы. Используются источники, структура работы и применённые методы частично соответствуют поставленным задачам.	Тема не раскрыта. Продемонстрирован неудовлетворительный уровень владения материалом по теме работы. Используются источники, структура работы и применённые методы не соответствуют поставленным задачам.	1

Форма контроля	Критерии оценивания				Этап
	Отлично	Хорошо	Удовл.	Неуд.	
Кейс	Отличная способность применять имеющиеся знания и умения для нахождения решения проблемных ситуаций. Прекрасное владение знаниями и навыками, необходимыми для решения кейса. Высокий уровень самостоятельности, инициативности, креативности, коммуникативных навыков, способности к планированию и предвидению результатов.	Хорошая способность применять имеющиеся знания и умения для нахождения решения проблемных ситуаций. Достаточное владение знаниями и навыками, необходимыми для решения кейса. Хороший уровень самостоятельности, инициативности, креативности, коммуникативных навыков, способности к планированию и предвидению результатов.	Удовлетворительная способность применять имеющиеся знания и умения для нахождения решения проблемных ситуаций. Слабое владение знаниями и навыками, необходимыми для решения кейса. Низкий уровень самостоятельности, инициативности, креативности, коммуникативных навыков, способности к планированию и предвидению результатов.	Неудовлетворительная способность применять имеющиеся знания и умения для нахождения решения проблемных ситуаций. Недостаточное владение знаниями и навыками, необходимыми для решения кейса. Недостаточный для решения профессиональных задач уровень самостоятельности, инициативности, креативности, коммуникативных навыков, способности к планированию и предвидению результатов.	2
Письменная работа	Правильно выполнены все задания. Продемонстрирован высокий уровень владения материалом. Проявлены превосходные способности применять знания и умения к выполнению конкретных заданий.	Правильно выполнена большая часть заданий. Присутствуют незначительные ошибки. Продемонстрирован хороший уровень владения материалом. Проявлены средние способности применять знания и умения к выполнению конкретных заданий.	Задания выполнены более чем наполовину. Присутствуют серьезные ошибки. Продемонстрирован удовлетворительный уровень владения материалом. Проявлены низкие способности применять знания и умения к выполнению конкретных заданий.	Задания выполнены менее чем наполовину. Продемонстрирован неудовлетворительный уровень владения материалом. Проявлены недостаточные способности применять знания и умения к выполнению конкретных заданий.	3

Форма контроля	Критерии оценивания				Этап
	Отлично	Хорошо	Удовл.	Неуд.	
<b>Экзамен</b>	Обучающийся обнаружил всестороннее, систематическое и глубокое знание учебно-программного материала, умение свободно выполнять задания, предусмотренные программой, усвоил основную литературу и знаком с дополнительной литературой, рекомендованной программой дисциплины, усвоил взаимосвязь основных понятий дисциплины в их значении для приобретаемой профессии, проявил творческие способности в понимании, изложении и использовании учебно-программного материала.	Обучающийся обнаружил полное знание учебно-программного материала, успешно выполнил предусмотренные программой задания, усвоил основную литературу, рекомендованную программой дисциплины, показал систематический характер знаний по дисциплине и способен к их самостоятельному пополнению и обновлению в ходе дальнейшей учебной работы и профессиональной деятельности.	Обучающийся обнаружил знание основного учебно-программного материала в объеме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по профессии, справился с выполнением заданий, предусмотренных программой, знаком с основной литературой, рекомендованной программой дисциплины, допустил погрешности в ответе на экзамене и при выполнении экзаменационных заданий, но обладает необходимыми знаниями для их устранения под руководством преподавателя.	Обучающийся обнаружил значительные пробелы в знаниях основного учебно-программного материала, допустил принципиальные ошибки в выполнении предусмотренных программой заданий и не способен продолжить обучение или приступить по окончании университета к профессиональной деятельности без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине.	

**6.3 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы**

**Семестр 3**

**Текущий контроль**

**1. Научный доклад**

Тема 1

1. Основные этапы развития управленческой мысли с древнейших времён до начала 19 века.
2. Принципы научного менеджмента Ф. Тейлора.
3. Общее и промышленное управление А. Файоля .
4. Управленческий феномен Г.Форда.
5. Управление: наука или искусство? Подходы к изучению управления: традиционный, системный и ситуационный.
6. Что такое организация. Организация как открытая система.
7. Концепция ?7-S?.
8. Теория ?Z? Оучи.
9. Жизненный цикл организации. Подходы к анализу организации
10. Бюрократия М. Вебера.
11. Теория человеческой мотивации А.Х. Маслоу.
12. Человеческая сторона предпринимательства Д. Макгрегора.
13. Менеджер и его работа. Содержание работы менеджера. Умения и роли менеджера, качества менеджера
14. ?Карьера менеджера? Ли Якокки.
15. Миссия и цели организации.
16. Межличностная коммуникация: сущность и условия коммуникации, процесс коммуникации, коммуникационные сети.
17. Организационная коммуникация. Проблемы открытости и обратной связи в организационной коммуникации.
18. Коммуникационные барьеры и способы их преодоления.
19. Причины и типы конфликтов в организации. Уровни конфликтов в организации
20. Природа и сущность власти. Основы и источники власти. Власть подчиненного.
21. Основы лидерства: природа и содержание лидерства, лидерство и эффективность управления.

22. Удовлетворенность работой. Организационное обязательство.
23. Развитие карьеры: концепция карьеры, стадии карьеры, изменение и планирование карьеры.
24. Пути предотвращения и снятия стрессов в организациях.
25. Формирование имиджа руководителя.
26. Всеобщая организационная наука А.А. Богданова.
27. Концепции Ерманского О.А., Гастева А.К., Розмировича Е.Ф.
28. Теории Керженцева П.М., Витке Н.А., Дунаевского Ф.Р.
29. Принципы НОТ в СССР.
30. Особенности менеджмента в компании ?Тойота?.
31. ?Макдональдс? на советском рынке.
32. Обучение менеджменту в МВА.

## 2. Кейс

### Тема 2

Кейс 1. Свод законов Хаммурапи 1 Некоторые законы мудрейшего правителя древности поучительны для потомков. Так, свод законов Хаммурапи не только регулировал правовые основы жизни граждан, но и являлся свидетельством возникновения первых зачатков управления. Согласно своду этих законов, родители могли продавать детей, если к тому их принуждала нищета. Если замужнюю женщину обнаруживали с любовником, то её бросали в воду; а на неверного мужа можно было только жаловаться в суд. За несправедливое обвинение клеветник наказывался по суду обстрижением височных волос. За убийство мужа виновницу сажали на кол, за злословие на родителей отрезали язык, за побои отрубали руку. Муж ничего не получал из приданного покойной жены оно принадлежало детям. Напротив, вдове возвращали её приданое и подарки мужа, она пользовалась оставленным имуществом совместно с детьми. Начальники за притеснение солдат подвергались смертной казни. За воровство полагалась смертная казнь, за кражу со взломом грабителя убивали у стены дома и закапывали на месте. К вору приравнивался продавший потерянную вещь, а также её покупатель, не доказавший, что он купил не заведомо краденое. Хирург, сделавший удачную операцию знатному человеку, получал 10 сиклей, простому 5, но за неудачную лишался рук. Архитектора вознаграждали сообразно величине постройки, по мерке за каждую единицу пространства. Если дом обрушится и задавит хозяина, архитектор подвергается казни; если погибает сын хозяина, казнят сына архитектора. В случае замеченных погрешностей постройки ремонт производится архитектором. Те же принципы действуют в отношении корабельщиков и представителей других профессий. Кодекс законов Хаммурапи рассматривает проступки исключительно с точки зрения материального вреда для личности или опасности для государства и общества. Он гарантирует права всем замужним женщинам на личную безопасность, в нём полностью отсутствует правило родовой мести. Поэтому считается, что законы Хаммурапи впервые создали правильно организованное культурное государство, которое взяло на себя защиту подданных и отщепенцев убийцам.

Вопросы для работы с кейсом 1. Какой управленческой революции способствовало создание свода законов Хаммурапи? 2. Какой вклад внесла разработка свода законов Хаммурапи в развитие менеджмента? 3. Чем различались позитивные и негативные санкции у Хаммурапи, была ли между ними симметрия? 4. Как осуществлялось стимулирование труда и контроль за качеством продукции? 5. Что мешает использовать некоторые законы Хаммурапи сегодня?

## 3. Письменная работа

### Темы 3, 4

1. Специфика менеджмента.
2. Природа управления и исторические тенденции его развития.
3. Общая теория управления.
4. Закономерности управления различными системами.
5. Методологические основы менеджмента.
6. Моделирование ситуаций и разработка решений.
7. Природа и состав функций менеджмента.
8. Стратегические и тактические планы в системе менеджмента.
9. Организационные отношения в системе менеджмента.
10. Формы организации системы менеджмента.
11. Мотивация деятельности в менеджменте.
12. Динамика групп и лидерство в системе менеджмента.
13. Управление человеком и управление группой.
14. Стиль и культура управления.
15. Конфликтность в менеджменте.

### Экзамен

Вопросы к экзамену:

1. Понятие менеджмента, его роли.
2. История возникновения менеджмента.
3. Современное положение науки управления.

4. Функции менеджмента: функции - планирование, организация, мотивация и контроль.
5. Основы западной и восточной систем управления (индивидуализм, коллективизм). Особенности кадровой политики США и Японии.
6. Выбор подходящей модели, основанной на богатой отечественной теории и практики управления России.
7. Ключевые моменты современной системы взглядов на менеджмент: применение системного, ситуационного подходов в управлении.
8. Основные тенденции менеджмента: нововведения (инновации), интеграция, интернационализация и др.
9. Механизмы менеджмента: средства и методы управления.
10. Принципы, методы менеджмента, понятия объекта и субъекта управления.
11. Понятие организации и ее ресурсов.
12. Четыре классических принципа организации и их характеристики.
13. Структура уровней управления в организации.
14. Внешняя среда организации, ее характеристики.
15. Среда прямого воздействия (поставщики, законодательство, потребители, конкуренты).
16. Среда косвенного воздействия (состояние экономики, технология, социокультурный фактор, политический фактор, отношение с местным населением.).
17. Внутренняя среда организации.
18. Постоянные и переменные факторы - цель организации, структура, задачи организации, технология, люди, обладающие своими интересами, потребностями, способностями.
19. Трудовой коллектив, его особенности, отличия. Формальное и неформальное управление.
20. Характеристики психологического климата, сплоченности, совместимости людей в коллективе, отношение, ценности.
21. Психология, характер, темперамент, направленность личности.
22. Личностные начала поведения человека.
23. Экономика и социология управления персоналом и формирование человеческого капитала.
24. Групповая динамика и разрешение конфликтов.
25. Выбор структуры. Преимущества и недостатки функциональной структуры.
26. Дивизиональная структура, ее основные направления: продуктовая структура, организационная, региональная.
27. Адаптивные структуры: проектная организация, матричная
28. Централизованная и децентрализованные организации. Особенности построения структур.
29. Понятия, типы руководства в организации.
30. Влияние и власть. Баланс власти, власть подчиненных.
31. Формы власти-сильные и слабые стороны. Влияние через привлечение трудящихся к управлению.
32. Понятие и роль лидерства в управлении организацией.
33. Три основных поведенческих стиля руководства: авторитарный, демократический и попустительствующий. Факторы, влияющие на эффективную работу лидера.
34. Формы и методы воздействия на группу.
35. Место и роль бизнеса в современном обществе.
36. Процессы управления: целеполагание и оценка ситуации, принятие управленческих решений.
37. Юридическая и социальная ответственность в практике управления.
38. Прямое социальное действие бизнеса, понятие социальной ответственности бизнеса. Повышение этичности поведения фирмы.
39. Миссия организации, пять факторов миссии, характеристики организации.
40. Направления, области сферы целей организации. Иерархия целей.
41. Краткосрочные и долгосрочные цели организаций.
42. Типы стратегий бизнеса. Области выработки стратегии, эталонные стратегии развития.
43. Выработка стратегии предприятия- шаги определения стратегии, выбор стратегии.
44. Выполнение стратегии. Стадии выполнения стратегии, области, проблемы проведения стратегических изменений.
45. Понятие и необходимость делегирования полномочий. Иерархические уровни управления и задачи делегирования.
46. Целое назначение делегирование функциональных обязанностей. Два типа полномочий: линейные и аппаратные (штабные), их характеристика, деятельность. Норма управляемости.
47. Проектирование организации и его основные факторы.
48. Иерархия в организации и ее звенность.
49. Департаментизация и кооперация в организации.
50. Разделение труда и специализация в организации.

#### **Семестр 4**

#### **Текущий контроль**

#### **1. Научный доклад**

## Тема 8

1. Российские операторы сотовой связи.
2. Маркетинг некоммерческих организаций.
3. Обзор рынка легковых автомобилей
4. Обзор рынка сигарет.
5. Обзор рынка косметических товаров.
6. История торговой марки ?Балтика?.
7. Обзор рынка компьютеров в г. Наб. Челны.
8. Книжный рынок России.
9. Основные направления туристических услуг.
10. Обзор рынка образовательных услуг в г. Наб. Челны.
11. История компании ?Microsoft?.
12. Генетически модифицированные продукты.
13. Ведущие фармацевтические компании в России.
14. Обзор российского рынка пива.
15. Спорт и маркетинг.
16. Рынок недвижимости в г. Наб. Челны.
17. Сравнительный анализ мировых производителей сотовых телефонов.
18. Особенности игорного бизнеса.
19. Лидеры российского рынка бытовой техники.
20. Мода и маркетинг.
21. История компании ?Ford motors?.
22. Обзор рынка строительных материалов г. Наб. Челны.
23. Что такое промоушн?
24. PR личности.
25. Особенности российского франчайзинга.
26. История одного нового продукта.
27. Подарки россиян.
28. История компании ?IKEA?.
29. Особенности российской рекламы.
30. Что такое гипермаркет?

## 2. Кейс

### Тема 6

#### Кейс1

Дэвид Моро занимает должность управляющего ?Элга Групп?. После окончания университета он служил в армии в качестве специалиста по обслуживанию радиолокационных станций. Его карьера также включала в себя должности менеджера по экспорту, инспектора рынка, основателя и управляющего ?Синтекс Фармацетикс? и председателя правления ?Веддел Фармацетикс?. Прочитайте следующий пример и ответьте на помещенные в конце вопросы.

Мужество ? это качество, которое гарантирует все остальные. Это важное основополагающее изречение Черчилля цитирует Р. В. Джонс, выдающийся ученый-физик, который во время Второй мировой войны отвечал в английском правительстве за научные разработки. Его книга ?Самая тайная их всех войн? может служить ценным пособием для руководителей, показывая, как великие победы одерживаются при помощи ума, упорной работы и вдохновения.

Ксенофон выразил эту мысль несколько иначе: ?Маловероятно, что полководец заслужит презрение тех, кого он ведет за собой, если он способен сам сделать то, к чему призывает?.

Применение этих звучных цитат, связанных с военным делом, в промышленности сопряжено с определенными трудностями. Мой опыт, насчитывающий уже более 30 лет, говорит о том, что существуют три вида компаний: быстро растущие с проблемами, вызванными необходимостью перемен: компании, продажи и прибыль которых в точности соответствуют годовой инфляции; компании, постепенно сдающие свои позиции. Стремление к энергичным действиям и удовольствие от всего нового приводят меня к тому, что я в конечном итоге останавливаюсь на третьей категории. Когда в 1972 году я пришел в компанию ?Элга?, она не нуждалась в переменных. Технология получения сверхчистой воды и аппаратура для ее производства были и остаются достаточно современными, чтобы обеспечить практически неограниченное развитие. Способствуют этому два дополнительных фактора: загрязнение окружающей среды значительно усиливается и одновременно очень быстрыми темпами растет потребность в чистой воде в электронной, пищевой, фармацевтической промышленности, для нужд медицины и научных исследований.

Я обнаружил, что проблемы, обусловленные переменами, лучше всего решаются сочетанием двух простых концепций. Суть их выражается пословицами: ?словами делу не поможешь? и ?меры нужно принимать своевременно?. Вы должны помнить, что 99 процентов людей воспринимают перемены как проклятие, и только на крайне малое число уверенных в себе или авантюристических личностей они действуют как шампанское. Более того, настоящим опиумом для народа является не религия, как считал гениальный Карл Маркс, а лидерство. Даже лидер на уровне подразделений должен знать, что он делает и как, одновременно ведя за собой подчиненных и воодушевляя их на упорный и нелегкий труд. Мне кажется, что для того чтобы лидерство пронизало всю структуру, необходимо реализовать несколько простых идей, связанных с тем, что я говорил выше.

1. Сделать так, чтобы ваша продукция была максимально уважаемой и полезной. Немногие обычные люди согласятся, чтобы их имя было связано с опасным, бесполезным или некачественным продуктом. В нашем случае чистая вода замечательно удовлетворяет требование полезности, хотя обеспечить отсутствие утечки и ржавчины в оборудовании для ее производства достаточно сложно.

2. Поощрять сотрудников к постоянному обучению, даже если это в конечном итоге приведет к их уходу. Люди ненавидят застой, а приобретение новых знаний и навыков оказывает тонизирующий эффект. У нас есть курсы французского языка и постоянные связи с местным технологическим колледжем, позволяющие работникам повышать квалификацию. Один из сотрудников компании получил ученую степень в университете Саутгемптона после годичного отпуска за счет компании.

3. Демократия в промышленности не настолько важна, как на этом настаивают профсоюзы. Большинство рабочих не обладают непомерными амбициями и не хотят участвовать в принятии непростых решений ? именно за это платят высшим руководителям.

С другой стороны, они хотят, чтобы с ними советовались, а также честно сообщали обо всем, что их касается: жалованье, пенсия, выходные, график работы, безопасность и охрана труда. По этой причине у нас есть комитет, в ведение которого входят вопросы охраны труда, безопасности и социального обеспечения. Этот комитет оценивает влияние на работников всех аспектов деятельности компании и при необходимости принимает соответствующие шаги.

4. Еще древние римляне знали, что высокий боевой дух порождает непобедимость. Отряды командос ? а в настоящее время подразделения SAS ? часто демонстрировали, что вера в собственную легенду и гордость своими подвигами обеспечивают успех будущих операций. Если отдел продаж возглавляет угрюмый пессимист, то ощущение неминуемого краха может пропитать всю структуру отдела. Мы сделали так, чтобы ответственные посты занимали оптимисты, чей энтузиазм помогает торговым представителям путешествовать по своей стране и за рубежом с твердой уверенностью в успехе.

5. Вера в свою способность добиться успеха ? это всего лишь часть, хотя и очень важная, боевого духа. В него входит множество других элементов, включая чувство воодушевления, которое является результатом новой продукции, премий, заграничных путешествий и, возможно, даже автомобилей повышенной комфортности, предоставляемых компанией своему руководству. Именно в целях борьбы с утомительным однообразием многие американские компании проводят свои конференции по продажам на Мальорке, на Карибских островах или в Афинах. Наши средства пока не позволяют такой роскоши, но в любом случае ?Элга? снимает для своих конференций красивое здание на холме в Чилтернских округах, откуда с высоты 700 футов открывается вид на расположенный в 20 милях оттуда Виндзорский замок.

Вообще говоря, молодость имеет перевес в воображении и энергии, и поэтому молодой коллектив обладает многими преимуществами при выполнении иррациональной задачи в мире современной промышленности, который отличается высокой степенью конкуренции. Большинству наших менеджеров от тридцати до пятидесяти лет, но, чем младше руководитель, тем больше ему требуется уверенности, чтобы эффективно действовать в условиях кризиса.

Это качество можно выработать у них только одним способом: познакомить их со всей суровостью избранной профессии, не ?нянчиться? с ними, одновременно оставляя за собой право вмешаться, когда ситуация выходит из-под контроля, обеспечив соответствующую квалификацию, обучение и отбор, а также сформировав в компании атмосферу спокойствия, дисциплины и одновременно непринужденности. Как однажды сказал лорд Чалфонт: ?Людей, которые не умеют расслабляться, никогда не следует назначать на ответственные посты?.

Что же вы рассчитываете получить, применив этот необычный набор идей? Оборот компании ?Элга? вырос с 400 тысяч фунтов в 1972 году до 4 миллионов фунтов в 1980 финансовом году. За вычетом инфляции ? в настоящее время это необходимое действие, позволяющее избежать банкротства, ? продажи реально выросли в четыре раза, а прибыль и того больше: прибыль на капитал составила более тридцати процентов. Компания обрела стабильность, которую трудно поколебать ? продажи в реальном исчислении росли с 1971 года. Руководители всех основных подразделений действительно изменились. Начав с малого, компания превратилась в лидера технологии очистки воды, а основная часть ее продукции экспортируется почти в 80 стран мира.

Несмотря на то, что в компании занято всего 175 человек, ее деятельность охватывает весь спектр того, чем занимаются в крупных фирмах: реклама, связь с общественностью, статьи для разнообразных журналов, научно-исследовательские и конструкторские разработки, доставка и экспорт, послепродажное обслуживание, компьютерные программы, строительство зданий, участие в научных конференциях, а также персональные программы, включающие оценку и консультации.

1. В каких ситуациях Дэвид Моро склонен проявлять себя как лидер?

2. Изложите своими словами пять принципов, которые должны быть применены, чтобы ?лидерство пронизало всю структуру?.

3. Как вы думаете, был бы эффективен тот же тип лидерства, если бы Дэвид Моро стал главой крупного министерства с 30 тысячами сотрудников и занимался бы вопросами социального обеспечения?

### 3. Письменная работа

## Темы 5, 7, 8

1. Понятие маркетинга, его цели, роль и масштабы.
2. Вопросы, решаемые маркетингом, этапы развития маркетинга как науки.
3. Понятие рынка, виды рынков.
4. Виды спроса, выбор маркетинговой стратегии в зависимости от вида спроса.
5. Управление маркетингом, концепции управления маркетингом.
6. Факторы и переменные сегментирования рынка.
7. Разработка комплекса маркетинга.
8. Организация маркетинговой деятельности.
9. Принципы организации маркетинговой службы на предприятии.
10. Факторы макро- и микросреды маркетинга.
11. Маркетинговый контроль, его сущность, виды, реализация.
12. Методы ценообразования, виды цен.
13. Методы разработки бюджета стимулирования сбыта.
14. Система маркетинговых исследований.
15. Методы маркетингового исследования и сбора информации.
16. Классификация каналов распределения, принципы их построения и оценки эффективности.
17. Позиционирование товара на рынке.
18. Разработка комплекса стимулирования.
19. Стратегическое планирование и планирование маркетинга. Их взаимосвязь.
20. Процесс разработки нового товара.
21. Классификация товаров, товарный ассортимент и товарная номенклатура.
22. Зависимость цены и стратегии маркетинга от этапа жизненного цикла товара.
23. Организация товародвижения.
24. Стратегии охвата рынка, факторы, влияющие на выбор стратегии охвата рынка.
25. Методы и особенности установления цены на новый товар.
26. Концепция и состав маркетинговой информации.
27. Особенности формирования комплекса маркетинга для предприятий транспортной отрасли.

## Экзамен

Вопросы к экзамену:

1. Суть и содержание понятия ?маркетинг?. Со?временная концепция маркетинга.
2. Менеджеристское, бихевиорист?ское и другие направления в маркетинге.
3. Конкретные функции маркетинга.
4. Общие функции маркетинга.
5. Основные направления маркетинговых исследований.
6. Структура, схема и этапы маркетингового исследования. Объекты и субъекты маркетинговых исследований.
7. Понятие продукта в системе маркетинга. Классификация товаров.
8. Жиз?ненный цикл товара. Его виды.
9. Изучение и анализ факторов внешней макро- и микросреды.
10. Анализ спроса и его эластичности. Анализ предложения и рыночной доли. Понятие емкости рынка. Анализ уровня конкуренции.
11. Иерархия потреб?ностей потребителей по Маслоу и Аллену. Концепция поведенческих мотиваций по Фрейду.
12. Экономические теории мотивации.
13. Психологические и личностные воздействия на процесс принятия решения потребителем о покупке товара. Процесс принятия решения о покупке .
14. Стадии жизненного цикла людей.
15. Маркетинговая стратификация.
16. Основные направления изучения фирмы и оценка ее деятельности на рынке. Анализ хозяйственной деятельности фирмы.
17. Показатели, характеризующие экономический потенциал фирмы.
18. Показатели эффективности деятельности фирмы. Коэффициенты оборачиваемости основного капитала и капи?таловооруженности труда и т.д.
19. Показатели финансового положения фирмы. Анализ конкурен-тоспособности продукции, анализ конкурентоспособности фирмы. Оценка конкурентных возможностей фирмы.
20. Изучение форм и ме?тодов коммерческой и маркетинговой работы фирмы.
21. Сегментация рынка: цель и механизм осуществления.
22. Основные критерии: географи?ческие, социально-экономические, этнографические и др. Особенности сег?ментации рынка для товаров производственного назначения и потре?бительских товаров.
23. Сегментация рынка и позиционирование товара. Понятия: ?ры?ночное окно?, ?рыночная ниша?, ?целевой рынок?.

24. Маркетинговые стратегии .
25. Соотнесение потенциальных возможностей фирмы с требованиями рынка и запросами потребителей. SWOT анализ.
26. Кабинетные и внекабинетные (?полевые?) рыночные исследования. Наблюдение. Эксперимент.
27. Анкетирование. Панельные исследования..
28. Первичные и вторичные источники информации. Внешняя и внутренняя информация.
29. Разработка рыночной стратегии: наступательная, оборонительная стратегии, стратегия отступления.
30. Глобальные направления маркетинговой стратегии: диверсификация, сегментация, интернационализация.
31. Инновационная политика в системе маркетинга. Концепция разработки нового товара. Основные стадии разработки нового товара.
32. Разработка торговых марок. Роль упаковки в товарной политике.
33. Работа с субпоставщиками. Системы снабжения: ?канбан?, ?точно в срок?.
34. Ценовая стратегия фирмы. Регулирование цен.
35. Расчет базиса цены товара.
36. Основные направления формирования сбытовой сети фирмы. Виды каналов сбыта. Прямой и косвенный методы сбыта продукции.
37. Посредники. Основные виды торговли.
38. Основные направления коммуникационной политики: реклама, public relations, персональные продажи и средства стимулирования сбыта.
39. Понятие и сущность рекламы и ее виды.
40. Основные виды маркетинговой программы. Содержание и структура маркетинговой программы
41. Служба маркетинга на предприятии.
42. Контроль маркетинга, его структура и направления. Контроль маркетинга как процесс, его этапы

#### **6.4 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций**

В КФУ действует балльно-рейтинговая система оценки знаний обучающихся. Суммарно по дисциплине (модулю) можно получить максимум 100 баллов за семестр, из них текущая работа оценивается в 50 баллов, итоговая форма контроля - в 50 баллов.

Для зачёта:

56 баллов и более - "зачтено".

55 баллов и менее - "не зачтено".

Для экзамена:

86 баллов и более - "отлично".

71-85 баллов - "хорошо".

56-70 баллов - "удовлетворительно".

55 баллов и менее - "неудовлетворительно".

<b>Форма контроля</b>	<b>Процедура оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций</b>	<b>Этап</b>	<b>Количество баллов</b>
<b>Семестр 3</b>			
<b>Текущий контроль</b>			
Научный доклад	Обучающиеся самостоятельно пишут работу на заданную тему и сдают преподавателю в письменном виде. В работе производится обзор материала в определённой тематической области либо предлагается собственное решение определённой теоретической или практической проблемы. Оцениваются проработка источников, изложение материала, формулировка выводов, соблюдение требований к структуре и оформлению работы, своевременность выполнения. В случае публичной защиты оцениваются также ораторские способности.	1	30
Кейс	Обучающиеся получают задание предложить решение для определённой практической ситуации, как правило, моделирующей ситуацию профессиональной деятельности. Оцениваются применение методов анализа кейса, навыки, необходимые для профессиональной деятельности, найденное решение.	2	10
Письменная работа	Обучающиеся получают задание по освещению определённых теоретических вопросов или решению задач. Работа выполняется письменно и сдаётся преподавателю. Оцениваются владение материалом по теме работы, аналитические способности, владение методами, умения и навыки, необходимые для выполнения заданий.	3	10

Форма контроля	Процедура оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций	Этап	Количество баллов
<b>Экзамен</b>	Экзамен нацелен на комплексную проверку освоения дисциплины. Экзамен проводится в устной или письменной форме по билетам, в которых содержатся вопросы (задания) по всем темам курса. Обучающемуся даётся время на подготовку. Оценивается владение материалом, его системное освоение, способность применять нужные знания, навыки и умения при анализе проблемных ситуаций и решении практических заданий.		50
<b>Семестр 4</b>			
<b>Текущий контроль</b>			
Научный доклад	Обучающиеся самостоятельно пишут работу на заданную тему и сдают преподавателю в письменном виде. В работе производится обзор материала в определённой тематической области либо предлагается собственное решение определённой теоретической или практической проблемы. Оцениваются проработка источников, изложение материала, формулировка выводов, соблюдение требований к структуре и оформлению работы, своевременность выполнения. В случае публичной защиты оцениваются также ораторские способности.	1	30
Кейс	Обучающиеся получают задание предложить решение для определённой практической ситуации, как правило, моделирующей ситуацию профессиональной деятельности. Оцениваются применение методов анализа кейса, навыки, необходимые для профессиональной деятельности, найденное решение.	2	10
Письменная работа	Обучающиеся получают задание по освещению определённых теоретических вопросов или решению задач. Работа выполняется письменно и сдаётся преподавателю. Оцениваются владение материалом по теме работы, аналитические способности, владение методами, умения и навыки, необходимые для выполнения заданий.	3	10
<b>Экзамен</b>	Экзамен нацелен на комплексную проверку освоения дисциплины. Экзамен проводится в устной или письменной форме по билетам, в которых содержатся вопросы (задания) по всем темам курса. Обучающемуся даётся время на подготовку. Оценивается владение материалом, его системное освоение, способность применять нужные знания, навыки и умения при анализе проблемных ситуаций и решении практических заданий.		50

### 7. Перечень литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)

Освоение дисциплины (модуля) предполагает изучение основной и дополнительной учебной литературы. Литература может быть доступна обучающимся в одном из двух вариантов (либо в обоих из них):

- в электронном виде - через электронные библиотечные системы на основании заключенных КФУ договоров с правообладателями;

- в печатном виде - в Научной библиотеке им. Н.И. Лобачевского. Обучающиеся получают учебную литературу на абонементе по читательским билетам в соответствии с правилами пользования Научной библиотекой.

Электронные издания доступны дистанционно из любой точки при введении обучающимся своего логина и пароля от личного кабинета в системе "Электронный университет". При использовании печатных изданий библиотечный фонд должен быть укомплектован ими из расчета не менее 0,5 экземпляра (для обучающихся по ФГОС 3++ - не менее 0,25 экземпляра) каждого из изданий основной литературы и не менее 0,25 экземпляра дополнительной литературы на каждого обучающегося из числа лиц, одновременно осваивающих данную дисциплину.

Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля), находится в Приложении 2 к рабочей программе дисциплины. Он подлежит обновлению при изменении условий договоров КФУ с правообладателями электронных изданий и при изменении комплектования фондов Научной библиотеки КФУ.

### 8. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", необходимых для освоения дисциплины (модуля)

Гильдия маркетологов - <https://www.marketologi.ru/>

Журнал "Маркетинг в России и за рубежом" - <http://mavriz.ru/>

Энциклопедия маркетинга - <http://www.marketing.spb.ru/>

### 9. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

Вид работ	Методические рекомендации
лекции	<p>Лекция.</p> <p>Освоение дисциплины предполагает использование как традиционных (практические занятия с использованием методических материалов), так и инновационные образовательные технологии с использованием интерактивных форм проведения занятий: лекция-дискуссия, семинар-дискуссия, модерация. Лекции носят проблемный характер и предполагают активное взаимодействие субъектов.</p>
практические занятия	<p>Практические занятия</p> <p>Работа на практических занятиях предусматривает активное участие в дискуссиях. Для подготовки к занятиям рекомендуется выделять проблемные вопросы, затрагиваемые преподавателем в лекциях, и группировать информацию вокруг них. Желательно выделять в используемой литературе постановки вопросов, на которые разными авторами могут быть даны различные ответы. Для таких постановок необходимо следует собирать аргументы в пользу различных вариантов решения поставленных вопросов.</p>
самостоятельная работа	<p>Самостоятельная работа студентов (СРС) это определенная деятельность студентов, направленная на углубленное изучение пройденного по дисциплине материала, а также наработка навыков использования полученных в процессе обучения знаний и применение их на практике.</p> <p><b>САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА СТУДЕНТОВ (СРС)</b> включает следующие виды</p> <p>Самостоятельная работа по включает в себя подготовку докладов на семинарских занятиях, эссе, реферат, конспект первоисточников.</p>
кейс	<p>Кейс</p> <p>Во-первых, убедитесь, что вы понимаете все правильно. Запомните, что интервьюер почти всегда дает меньше данных, чем вам требуется, и этим пытается вызвать правильные вопросы с вашей стороны. Не бойтесь спрашивать, это не только поможет вам решить кейс, но и сразу поднимет ваш рейтинг в лице человека, который проводит интервью.</p> <p>Во-вторых, структурируйте задание. Выделите время, чтобы разложить все данные по полочкам, ведь изначально может показаться, что внимание следует обращать на одну деталь, а во время структуризации выплывет еще несколько моментов. И не забывайте все записывать, это обеспечивает не только наглядность, но и гарантирует, что вы ничего не упустите.</p> <p>В-третьих, не забывайте анализировать каждый элемент отдельно. Начинайте с первого, и переходите ко второму, когда вы определили основные качества первого. Но старайтесь не засиживаться долго над одним из аспектов, иначе просто можете потерять время зря, не успев решить задание до конца.</p> <p>В-четвертых, запрашивайте дополнительную информацию, для того чтобы проверить правильность хода своих мыслей. Как только у вас появилась приблизительная картина решения, очень важно определить насколько она релевантная. Вернитесь к самому началу и путем контрольных вопросов определите, насколько весь подход имеет смысл.</p> <p>В-пятых, ярко презентуйте свою идею, отстаивая свой ход мыслей. Во время самого анализа нужно записывать свои выводы, и мысли, выбирая ключевые моменты для презентации, чтобы во время представления не упустить что-то важное или попросту не растеряться.</p>

Вид работ	Методические рекомендации
научный доклад	<p><b>Доклад</b> Необходимо выстроить собственную аргументированную позицию по проблемным вопросам. При работе с терминами необходимо обращаться к словарям, в т.ч. доступным в Интернете: <a href="http://dic.academic.ru/">http://dic.academic.ru/</a> .</p> <p><b>Конспектирование первоисточников</b> В период самостоятельной подготовки студенты должны подробно изучить и законспектировать один из первоисточников. Данное конспектирование позволит студентам познакомиться с направлениями, разрабатываемыми основоположниками научных школ стратегического менеджмента, и углубленно изучить разделы дисциплины. Конспект первоисточника оформляется в письменном виде. В ученическую тетрадь студенты выписывают основные идеи, представленные в первоисточнике. Конспект должен содержать выходные данные первоисточника, дату конспектирования, название раздела (части), название главы, основные мысли, отраженные в изученном материале. Высший балл получают те студенты, которые периодически в течение семестра на семинарских занятиях представляют конспект преподавателю и в конце семестра успешно проходят защиту данной работы.</p>
письменная работа	<p><b>Письменная работа</b> Письменная работа рассчитана на оценивание теоретических знаний студента. На выполнение письменной работы дается 45 минут. Список предполагаемых заданий для работы студенты получают заранее. Ответ дается по двум вопросам. При выполнении 75% заданий письменная работа считается выполненной. Письменная работа является обязательной к выполнению.</p>
экзамен	<p>При подготовке к экзамену следует ориентироваться на вопросы промежуточного контроля, состоящие из 50 вопросов, на рекомендуемые источники литературы. Суммарно по дисциплине можно получить 100 баллов. До 50 баллов можно получить на практических занятиях. Допуск (недопуск) к зачету (экзамену) по баллам за практические занятия не предусмотрен. До 100 баллов можно получить на экзамене (с учетом полученных баллов на занятиях). Минимальное количество баллов для сдачи экзамена на удовлетворительно (55 баллов).</p>

#### **10. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)**

Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем, представлен в Приложении 3 к рабочей программе дисциплины (модуля).

#### **11. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)**

Материально-техническое обеспечение образовательного процесса по дисциплине (модулю) включает в себя следующие компоненты:

Помещения для самостоятельной работы обучающихся, укомплектованные специализированной мебелью (столы и стулья) и оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду КФУ.

Учебные аудитории для контактной работы с преподавателем, укомплектованные специализированной мебелью (столы и стулья).

Компьютер и принтер для распечатки раздаточных материалов.

Мультимедийная аудитория.

Компьютерный класс.

#### **12. Средства адаптации преподавания дисциплины к потребностям обучающихся инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья**

При необходимости в образовательном процессе применяются следующие методы и технологии, облегчающие восприятие информации обучающимися инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья:

- создание текстовой версии любого нетекстового контента для его возможного преобразования в альтернативные формы, удобные для различных пользователей;

- создание контента, который можно представить в различных видах без потери данных или структуры, предусмотреть возможность масштабирования текста и изображений без потери качества, предусмотреть доступность управления контентом с клавиатуры;
- создание возможностей для обучающихся воспринимать одну и ту же информацию из разных источников - например, так, чтобы лица с нарушениями слуха получали информацию визуально, с нарушениями зрения - аудиально;
- применение программных средств, обеспечивающих возможность освоения навыков и умений, формируемых дисциплиной, за счёт альтернативных способов, в том числе виртуальных лабораторий и симуляционных технологий;
- применение дистанционных образовательных технологий для передачи информации, организации различных форм интерактивной контактной работы обучающегося с преподавателем, в том числе вебинаров, которые могут быть использованы для проведения виртуальных лекций с возможностью взаимодействия всех участников дистанционного обучения, проведения семинаров, выступления с докладами и защиты выполненных работ, проведения тренингов, организации коллективной работы;
- применение дистанционных образовательных технологий для организации форм текущего и промежуточного контроля;
- увеличение продолжительности сдачи обучающимся инвалидом или лицом с ограниченными возможностями здоровья форм промежуточной аттестации по отношению к установленной продолжительности их сдачи:
- продолжительности сдачи зачёта или экзамена, проводимого в письменной форме, - не более чем на 90 минут;
- продолжительности подготовки обучающегося к ответу на зачёте или экзамене, проводимом в устной форме, - не более чем на 20 минут;
- продолжительности выступления обучающегося при защите курсовой работы - не более чем на 15 минут.

Программа составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО и учебным планом по направлению 38.03.02 "Менеджмент" и профилю подготовки "Производственный менеджмент".

**Перечень литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)**

Направление подготовки: 38.03.02 - Менеджмент

Профиль подготовки: Производственный менеджмент

Квалификация выпускника: бакалавр

Форма обучения: очное

Язык обучения: русский

Год начала обучения по образовательной программе: 2017

**Основная литература:**

1. Маслова Е. Л. Менеджмент: 1 - Москва: Издательско-торговая корпорация 'Дашков и К', 2018 - 336с. - URL: <http://znanium.com/go.php?id=513088>

2. Семенов А.К. и др. Этика менеджмента - Москва: Дашков и К, 2016 - URL: <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785394026454.html>

3. Мацусита К. Философия менеджмента - Москва: Альпина Паблишер, 2016 - URL: <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785961456837.html>

Романов А. А. и др. Маркетинг: 1 - Москва: Издательско-торговая корпорация 'Дашков и К', 2018 - 440с. - URL: <http://znanium.com/go.php?id=415055>

**Дополнительная литература:**

1. Алешина О.Г. и др. Маркетинг - Москва: СФУ, 2017 - URL: <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785763835885.html>

2. Чаплина А.Н. и др. Введение в менеджмент - Москва: СФУ, 2016 - URL: <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785763835588.html>

3. Аливанова С.В. и др. Маркетинг. Основы маркетинга - Москва: Издательство Ставропольского гос. аграрного ун-та, 2015 - URL: [http://www.studentlibrary.ru/book/stavgau\\_0012.html](http://www.studentlibrary.ru/book/stavgau_0012.html)

Приложение 3  
к рабочей программе дисциплины (модуля)  
Б1.Б.16 Менеджмент и маркетинг

**Перечень информационных технологий, используемых для освоения дисциплины (модуля), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем**

Направление подготовки: 38.03.02 - Менеджмент

Профиль подготовки: Производственный менеджмент

Квалификация выпускника: бакалавр

Форма обучения: очное

Язык обучения: русский

Год начала обучения по образовательной программе: 2017

Освоение дисциплины (модуля) предполагает использование следующего программного обеспечения и информационно-справочных систем:

Операционная система Microsoft Windows 7 Профессиональная или Windows XP (Volume License)

Пакет офисного программного обеспечения Microsoft Office 365 или Microsoft Office Professional plus 2010

Браузер Mozilla Firefox

Браузер Google Chrome

Adobe Reader XI или Adobe Acrobat Reader DC

Kaspersky Endpoint Security для Windows

Учебно-методическая литература для данной дисциплины имеется в наличии в электронно-библиотечной системе "ZNANIUM.COM", доступ к которой предоставлен обучающимся. ЭБС "ZNANIUM.COM" содержит произведения крупнейших российских учёных, руководителей государственных органов, преподавателей ведущих вузов страны, высококвалифицированных специалистов в различных сферах бизнеса. Фонд библиотеки сформирован с учетом всех изменений образовательных стандартов и включает учебники, учебные пособия, учебно-методические комплексы, монографии, авторефераты, диссертации, энциклопедии, словари и справочники, законодательно-нормативные документы, специальные периодические издания и издания, выпускаемые издательствами вузов. В настоящее время ЭБС ZNANIUM.COM соответствует всем требованиям федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования (ФГОС ВО) нового поколения.