

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Алейник Станислав Николаевич
Должность: Ректор
Дата подписания: 08.04.2021 18:21:19
Уникальный программный ключ:
5258223550ea9fbeb23726a1609b644b33d8986ab6255891f288f913a1351fae

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«БЕЛГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ имени В.Я. Горина»

ФАКУЛЬТЕТ ПО ЗАОЧНОМУ ОБРАЗОВАНИЮ И МЕЖДУНАРОДНОЙ
РАБОТЕ

«УТВЕРЖДАЮ»

Декан факультета по заочному
образованию и международной работе
Литвиненко Т.Ю.
« 12 » 04 2018 года

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
"ОСНОВЫ МЕНЕДЖМЕНТА И МАРКЕТИНГА"**

21.02.05 «Земельно-имущественные отношения»

п. Майский 2018

Рабочая программа учебной дисциплины разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования (ФГОС СПО) по специальности 21.02.05 «Земельно-имущественные отношения», утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации № 486 от 12.05.2014 г., на основании «Разъяснений по формированию примерных программ учебных дисциплин начального профессионального и среднего профессионального образования на основе Федеральных государственных образовательных стандартов начального профессионального и среднего профессионального образования», утвержденных Департаментом государственной политики в образовании Министерства образования и науки Российской Федерации 27 августа 2009 г.

Организация-разработчик:

Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение высшего образования «Белгородский государственный аграрный университет имени В.Я. Горина»

Разработчик: Сидоренко А.А. ассистент кафедры экономической теории и экономики АПК.

Рассмотрена на заседании кафедры экономической теории и экономики АПК.

«04» июля 2018 г., протокол № 17

И.О. Зав. кафедрой


_____ Китаев Ю.А.

Согласована с кафедрой землеустройства, ландшафтной архитектуры и плодоводства

«04» июля 2018 г., протокол № 12-Б

Зав. кафедрой


_____ Пятых А.М.

Декан факультета
по заочному образованию
и международной работе


_____ Т.Ю. Литвиненко

СОДЕРЖАНИЕ

	стр.
1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	6
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	11
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	12

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ «ОСНОВЫ МЕНЕДЖМЕНТА И МАРКЕТИНГА»

1.1. Область применения рабочей программы

Рабочая программа учебной дисциплины является частью ППССЗ в соответствии с ФГОС по специальности (специальностям) СПО 21.02.05 Земельно-имущественные отношения.

1.2. Место учебной дисциплины в структуре ППССЗ:

Дисциплина входит в профессиональный цикл, относится к общепрофессиональным дисциплинам – ОП.04.

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

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен **уметь:**

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

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен **знать:**

- сущность и характерные черты современного менеджмента, историю его развития;

- особенности менеджмента в области профессиональной деятельности (по отраслям);
- внешнюю и внутреннюю среду организации;
- цикл менеджмента;
- процесс принятия и реализации управленческих решений;
- функции менеджмента в рыночной экономике: организацию, планирование, мотивацию и контроль деятельности экономического субъекта;
- систему методов управления;
- методику принятия решений;
- стили управления, коммуникации, деловое общение;
- сущность и функции маркетинга;
- конъюнктуру рынка недвижимости, динамику спроса и предложения на соответствующем рынке с учетом долгосрочных перспектив.

Формируемые компетенции:

- ОК 1** Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес
- ОК 2** Анализировать социально-экономические и политические проблемы и процессы, использовать методы гуманитарно-социологических наук в различных видах профессиональной и социальной деятельности
- ОК 3** Организовывать свою собственную деятельность, определять методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество
- ОК 4** Решать проблемы, оценивать риски и принимать решения в нестандартных ситуациях.
- ОК 5** Осуществлять поиск, анализ и оценку информации, необходимую для постановки и решения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
- ОК 6** Работать в коллективе и команде, обеспечивать сплочение, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями
- ОК 7** Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации
- ОК 8** Быть готовым к смене технологий в профессиональной деятельности

- ПК1.4** Участвовать в проектировании и анализе социально-экономического развития территории.
- ПК3.1** Выполнять работы по картографо-геодезическому обеспечению территорий, создавать графические материалы

1.4. Количество часов на освоение рабочей программы учебной дисциплины:

максимальной учебной нагрузки обучающегося 126 часов, в том числе:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 84 часа;

самостоятельной работы обучающегося 42 часа.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	<i>126</i>
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	<i>22</i>
в том числе:	
лекционные занятия	<i>2</i>
практические занятия	<i>20</i>
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	<i>104</i>
Итоговая аттестация в форме зачёта	

2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины Основы менеджмента и маркетинга

наименование

Наименование разделов и тем 1	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) (если предусмотрены) 2	Объем часов 3	Уровень освоения 4
Раздел 1. Общая характеристика менеджмента		24	
Тема 1.1 Современный менеджмент: сущность и характерные черты	Лекция 1	2	1,2
	Понятие «управление» Управление в командной и рыночной экономике Что такое менеджмент? Роль менеджмента, его задач Менеджмент как наука Базовое понятие менеджмента — организация Менеджер, его место и роль в организации Типы и виды менеджмента Исходные положения менеджмента Модели национального менеджмента и особенности подготовки менеджеров		
	Практические занятия	2	
	Самостоятельная работа обучающихся	8	
Тема 1.2. Страницы истории менеджмента	Содержание учебного материала	4	1,2
	Зарождение менеджмента. Школа научного управления Административное управление (классическая школа) Школа «человеческих отношений»		
	Практические занятия	2	
	Самостоятельная работа обучающихся	8	
Раздел 2. Функции менеджмента в рыночной экономике		24	
Тема 2.1. Внутренняя среда организации. Основные внутренние переменные	Содержание учебного материала	2	2,3
	Цели организации, структура, задачи, технология, люди Люди как внутренняя переменная Саморазвитие личности как фактор делового успеха		
	Практические занятия	2	
	Самостоятельная работа обучающихся	8	
Тема 2.2. Основные функции менеджмента	Содержание учебного материала	2	1,2
	Цикл менеджмента Планирование Организация. Делегирование полномочий		

	Практические занятия	2	
	Самостоятельная работа обучающихся	8	
Раздел 3. Методика принятия решений		24	
Тема 3.1. Управленческие решения	Содержание учебного материала	2	
	Какие бывают решения? Процесс принятия решения Эффективность решения. Принципы принятия решения Моделирование и Экспериментирование как методы решения управленческих проблем		2,3
	Практические занятия	2	
	Самостоятельная работа обучающихся	8	
Тема 3.2. Руководство организацией как социальной системой	Содержание учебного материала	2	
	Неформальные группы и управление ими Лидерство, руководство, власть Стиль руководства Природа конфликта в организации Стресс		2,3
	Практические занятия	2	
	Самостоятельная работа обучающихся	8	
Раздел 4. Социально-психологические аспекты менеджмента		24	
Тема 4.1. Деловое общение	Содержание учебного материала	2	
	Коммуникации как связующие процесса управления Психологические закономерности делового общения Этика делового общения Деловой этикет Тактика делового общения		2,3
	Практические занятия	2	
	Самостоятельная работа обучающихся	8	
Тема 4.2. Эффективность и совершенствование менеджмента	Содержание учебного материала	2	
	Понятие эффективности управления, ее виды и показатели Факторы эффективности управления Совершенствование менеджмента		2,3
	Практические занятия	2	
	Самостоятельная работа обучающихся	8	
Раздел 5. Теоретические аспекты маркетинга		30	
Тема 5.1. Сущность,	Содержание учебного материала	1	

цели и задачи маркетинга		Сущность маркетинга и его роль в экономике Состояния спроса и задачи маркетинга Концепции маркетинга I		2,3
		Практические занятия	-	
		Самостоятельная работа обучающихся	1	
Тема 5.2. Управление маркетинговой деятельностью		Содержание учебного материала	1	
		Маркетинг как философия бизнеса и интеграционная функция менеджмента предприятия Анализ рыночных возможностей Отбор целевых рынков Разработка комплекса маркетинга Организация маркетинговой деятельности		2,3
		Практические занятия	-	
		Самостоятельная работа обучающихся	1	
Тема 5.3. Система маркетинговых исследований и маркетинговой информации		Содержание учебного материала	1	
		Составляющие системы маркетинговой информации Методика проведения маркетингового исследования		2,3
		Практические занятия	1	
		Самостоятельная работа обучающихся	1	
Тема 5.4. Маркетинговая среда организации		Содержание учебного материала	1	
		Основные факторы микросреды Основные факторы макросреды		2,3
		Практические занятия	1	
		Самостоятельная работа обучающихся	2	
Тема 5.5. Сегментирование рынка.		Содержание учебного материала	1	
		Особенности рынка организаций Критерии и признаки сегментирования рынка Сегменты рынка по потребителям, по продуктам и по конкурентам		2,3
		Практические занятия	1	
		Самостоятельная работа обучающихся	2	
Тема 5.6. Товар и его характеристики		Содержание учебного материала	1	
		Понятие товаров и их классификация Жизненный цикл товара Критерии определения новых товаров Товарный знак Упаковка и маркировка товара		2,3
		Практические занятия	1	
		Самостоятельная работа обучающихся	2	
Тема 5.7. Ценообразование в маркетинге		Содержание учебного материала	1	
		Установление цены на новый товар Ценообразование в рамках товарной номенклатуры Установление цены по географическому принципу Установление цен со скидками и зачетами Ценовая дискриминация		2,3
		Практические занятия	-	

	Самостоятельная работа обучающихся	2	
Тема 5.8. Методы распространения товаров	Содержание учебного материала	1	
	Задачи распределения Каналы распределения Товародвижение Оптовая и розничная торговля		2,3
	Практические занятия	-	
	Самостоятельная работа обучающихся	2	
Тема 5.9. Коммуникации в маркетинге	Содержание учебного материала	1	
	Комплекс маркетинговых коммуникаций Факторы, определяющие структуру комплекса стимулирования Реклама Стимулирование сбыта Работа с общественностью		2,3
	Практические занятия	-	
	Самостоятельная работа обучающихся	2	
Тема 5.10. Стратегии маркетинга, планирование и контроль	Содержание учебного материала	1	
	Стратегическое планирование маркетинга Текущее планирование маркетинга Схема разработки бюджета маркетинга Контроль за выполнением планов		2,3
	Практические занятия	-	
	Самостоятельная работа обучающихся	1	
Тематика курсовой работы (проекта) (если предусмотрены)		-	
Самостоятельная работа обучающихся над курсовой работой (проектом) (если предусмотрены)		-	
Всего:		126	

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

1. – ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);
2. – репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством)
3. – продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач)

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Требования к материально-техническому обеспечению

Реализация учебной дисциплины требует наличия учебных кабинетов Менеджмента № 201.

Оборудование учебного кабинета:

Специализированная мебель, доска настенная, кафедра, рабочее место преподавателя.

Комплект мультимедийного оборудования: проектор EPSON; экран проектора Digis-1, аудиосистема (колонки Sven – 2 шт) ноутбук

Наглядные стенды: «Ключевые понятия управления», «Субъект и объект управления», «Потребность в профессиональном управлении», «Основные факторы профессионализации управления», «Содержание процесса управления», «Факторы обособления звена в системе управления», «Структура цели и методология ее разработки», «Типология систем управления», «Причины кризиса и потребность в антикризисном управлении», «Антикризисное развитие», «Антикризисное управление: требования к системе, механизму и процессу управления».

Перечень лицензионного программного обеспечения. Реквизиты подтверждающего документа

Windows 7, Microsoft office 2010 standard, антивирус Dr. Web Desktop Security Suite

Кабинет маркетинга №203.

Оборудование учебного кабинета:

Специализированная мебель для обучающихся на 24 посадочных места.

Рабочее место преподавателя: стол, стул, кафедра-трибуна настольная, доска настенная магнитно-маркерная.

Набор демонстрационного оборудования:

- телевизор Panasonic 50 PR50*50 VIERA 600 Hz USB DVB-T2 (диагональ 127 см);
- аудио-видео кабель HDMI (для подключения телевизора к ноутбуку);
- ноутбук Lenovo 15.6 G 580.

Информационные стенды (планшеты настенные):

- Основы теории маркетинга;
- Цели маркетинга».

Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа № 1

Специализированная мебель на 100 посадочных мест.

Рабочее место преподавателя: 2 стола, стул, кафедра-трибуна напольная, доска меловая настенная.

Набор демонстрационного оборудования:

- проектор EPSON;
- экран для проектора с электроприводом ScreenMedia;
- ноутбук Asus 15.6";
- 2 акустические колонки Microlab.

Перечень лицензионного программного обеспечения. Реквизиты подтверждающего документа

Office 2016 Russian OLP NL Academic Edition №31705082005 от 05.05.2017(бессрочный),

Microsoft Imagine Premium Electronic Software Delivery – Сублицензионный контракт №4 от 17.04.2017 г. С АО «СофтЛайнТрэйд»,

ПО Anti-virus Kaspersky Endpoint Security для бизнеса. Продление. Образование., контракт на поставку товара №11 от 06.10.2017

Помещение для самостоятельной работы

Библиотека, читальный зал с выходом в сеть Интернет. Оборудование

Специализированная мебель; комплект компьютерной техники в сборе (системный блок: Asus P4BGL-MX\Intel Celeron, 1715 MHz\256 Мб PC2700 DDR SDRAM\ST320014A (20 Гб, 5400 RPM, Ultra-ATA/100)\ NEC CD-ROM CD-3002A\Intel(R) 82845G/GL/GE/PE/GV Graphics Controller, монитор: Proview 777(N) / 786(N) [17" CRT], клавиатура, мышь.); Foxconn G31MVP/G31MXP\DualCore Intel Pentium E2200\1 Гб DDR2-800 DDR2 SDRAM\MAXTOR STM3160215A (160 Гб, 7200 RPM, Ultra-ATA/100)\Optiarc DVD RW AD-7243S\Intel GMA 3100 монитор: acer v193w [19"], клавиатура, мышь.) с возможностью подключения к сети Интернет и обеспечения доступа в электронную информационно-образовательную среду Белгородского ГАУ; настенный плазменный телевизор SAMSUNG PS50C450B1 Black HD (диагональ 127 см); аудио-видео кабель HDMI

Перечень лицензионного программного обеспечения. Реквизиты подтверждающего документа

Microsoft Imagine Premium Electronic Software Delivery. Сублицензионный договор №937/18 на передачу неисключительных прав от 16.11.2018. Срок действия лицензии- бессрочно.

MS Office Std 2010 RUS OPL NL Acadmc. Договор №180 от 12.02.2011. Срок действия лицензии – бессрочно.

Anti-virusKasperskyEndpointSecurity для бизнеса (Сублицензионный договор №28 от 08.11.2018).Срок действия лицензии с 08.11.2018 по 08.11.2019

Информационно правовое обеспечение "Гарант" (для учебного процесса). Договор №ЭПС-12-119 от 01.09.2012. Срок действия - бессрочно.

СПС КонсультантПлюс: Версия Проф. Консультант Финансист.
КонсультантПлюс: Консультации для бюджетных организаций. Договор от 01.01.2017. Срок действия - бессрочно.

RHVoice-v0.4-a2 синтезатор речи

Программа Valabolka (portable) для чтения вслух текстовых файлов.

Программа экранного доступа NDVA

3.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:

1. Сухов В.Д. Основы менеджмента и маркетинга в земельно-имущественных отношениях: практикум [учебное пособие для СПО]. - М. : Академия, 2014. - 144 с.

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий и лабораторных работ, тестирования, а также выполнения обучающимися индивидуальных заданий, проектов, исследований.

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен уметь: <ul style="list-style-type: none">- планировать и организовывать работу подразделения;- формировать организационные структуры управления;- разрабатывать мотивационную политику организации;- применять в профессиональной деятельности приемы делового и управленческого общения;- принимать эффективные решения, используя систему методов управления;	<ul style="list-style-type: none">- Устный опрос- Тестирование.- Реферат- Комплект разноуровневых задач.- Деловая игра- Зачет

- учитывать особенности менеджмента и маркетинга в земельно-имущественных отношениях;

- анализировать рынок недвижимости, осуществлять его сегментацию и позиционирование;

- определять стратегию и тактику относительно ценообразования.

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен знать:

- сущность и характерные черты современного менеджмента, историю его развития;

- особенности менеджмента в области профессиональной деятельности (по отраслям);

- внешнюю и внутреннюю среду организации;

- цикл менеджмента;

- процесс принятия и реализации управленческих решений;

- функции менеджмента в рыночной экономике: организацию, планирование, мотивацию и контроль деятельности экономического субъекта;

- систему методов управления;

- методику принятия решений;

- стили управления, коммуникации, деловое общение;

- сущность и функции маркетинга;

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

--	--