

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Макаров Алексей Владимирович  
Должность: И.о. директора технологического колледжа  
Дата подписания: 13.12.2023 14:56:52  
Уникальный программный ключ:  
7f14295cc243663512787ff1135f9cd203eca75d



**МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**  
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
**«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ –  
МСХА имени К.А. ТИМИРЯЗЕВА»**  
(ФГБОУ ВО РГАУ – МСХА имени К.А. Тимирязева)

УТВЕРЖДАЮ  
И.о. проректора по УМНП

  
Е.В. Хохлова

«13» декабря 2023г.



**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

**«ОП.04 ОСНОВЫ МЕНЕДЖМЕНТА И МАРКЕТИНГА»**

**Специальность: 21.02.05 Земельно-имущественные отношения**

*Москва, 2022г.*

## ***СОДЕРЖАНИЕ***

<b>1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	<b>3</b>
<b>2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	<b>4</b>
<b>3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	<b>8</b>
<b>4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	<b>10</b>

# 1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ «ОП.04 ОСНОВЫ МЕНЕДЖМЕНТА И МАРКЕТИНГА»

## 1.1. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы:

Учебная дисциплина ОП.04 «Основы менеджмента и маркетинга» обязательной частью основной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности 21.02.05 Земельно-имущественные отношения, в составе общепрофессионального учебного цикла.

Особое значение дисциплина имеет при формировании и развитии ОК 1 – 8; ПК 1.4, 3.1.

## 1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины:

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются умения и знания

Код ПК, ОК, ЛР	Умения	Знания
ОК 1 – 8; ПК 1.4,	<ul style="list-style-type: none"> <li>– планировать и организовывать работу подразделения;</li> <li>– формировать организационные структуры управления;</li> <li>– разрабатывать мотивационную политику организации;</li> <li>– применять в профессиональной деятельности приемы делового и управленческого общения;</li> <li>– принимать эффективные решения, используя систему методов управления;</li> <li>– учитывать особенности менеджмента и маркетинга в земельно-имущественных отношениях;</li> <li>– анализировать рынок недвижимости, осуществлять его сегментацию и позиционирование;</li> <li>– определять стратегию и тактику относительно ценообразования;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- сущность и характерные черты современного менеджмента, историю его развития;</li> <li>- особенности менеджмента в области профессиональной деятельности (по отраслям);</li> <li>- внешнюю и внутреннюю среду организации;</li> <li>- цикл менеджмента;</li> <li>- процесс принятия и реализации управленческих решений;</li> <li>- функции менеджмента в рыночной экономике:</li> <li>- организацию, планирование, мотивацию и контроль деятельности экономического субъекта;</li> <li>- систему методов управления;</li> <li>- методику принятия решений;</li> <li>- стили управления, коммуникации, деловое общение;</li> <li>- сущность и функции маркетинга;</li> <li>- конъюнктуру рынка недвижимости, динамику спроса и предложения на соответствующем рынке с учетом долгосрочных перспектив</li> </ul>

## 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

### 2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

<b>Вид учебной работы</b>	<b>Объем в часах</b>
<b>Объем образовательной программы учебной дисциплины</b>	72
в т. ч.:	
лекции, уроки	22
практические занятия	18
Самостоятельная работа	30
консультации	2
<b>Промежуточная аттестация в форме экзамена (3 семестр)</b>	

## 2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные и практические занятия, самостоятельная работа обучающегося, курсовая работа (проект) (если предусмотрены), иные виды учебной работы в соответствии с учебным планом	Объем часов	Раскрываемые компетенции	Уровень освоения
1	2	3		
<b>Раздел 1.</b>	<b>Основы менеджмента</b>			
Тема 1.1. Теоретические основы менеджмента	<b>Содержание учебного материала</b> Понятие и сущность менеджмента. Основное содержание менеджмента. Виды менеджмента. Задачи менеджмента. Принципы менеджмента. История развития менеджмента.	2	ОК 1; ОК 2 ПК 1.4	1
	<b>Практические занятия 1.</b>	2		2
Тема 1.2. Организация как объект современного менеджмента.	<b>Содержание учебного материала</b> Понятие организации. Организация как открытая система. Жизненный цикл организации. Функциональные области как объекты менеджмента. Типы организаций.	2	ОК.1 - ОК.8 ПК 1.4, ПК3.1	1
	<b>Практические занятия 2.</b>	2		2
Тема 1.3. Научные школы и основные теоретические подходы в менеджменте	<b>Содержание учебного материала</b> Школа научного управления. Классическая школа управления. Школа человеческих отношений в управлении. Школа поведенческих наук. Количественная школа. Ситуационный подход. Процессный подход. Системный подход.	2	ОК 2 ПК 1.4	1
	<b>Практические занятия 3.</b>	2		2
Тема 1.4. Функции	<b>Содержание учебного материала</b>	2	ОК.1 -	1

менеджмента	Основные функции менеджмента. Планирование, его виды и принципы. Организация как процесс формирования структуры. Основные виды структур управления (линейная, функциональная, дивизионная, матричная). Мотивация и ее сущность. Содержательные теории мотивации (теория А. Маслоу, Мак-Клеланда, Ф. Герцберга, М.Фриберга). Процессуальные теории мотивации (теория ожиданий, теория справедливости, теория мотивации Л.Портера-Э.Лоулера). Контроль как функция менеджмента. Основные виды, технология проведения, требования к эффективному контролю.		ОК.8 ПК 1.4	
	<b>Практические занятия 4.</b>	2		2
	<b>Внеаудиторная самостоятельная работа 1.</b>	10		3
<b>Раздел 2</b>	<b>Принятие управленческих решений</b>			
Тема. 2.1. Принятие управленческих решений.	<b>Содержание учебного материала</b>	2	ОК.1- ОК.8; ПК 1.4, ПК3.1	1
	Понятие и виды управленческих решений. Этапы разработки и принятия решений. Методы принятия решений.			
	<b>Практические занятия 5.</b>	2		2
Тема. 2.2 Место и задачи менеджера в системе управления.	<b>Содержание учебного материала</b>	2	ОК.1- ОК.8; ПК 1.4, ПК3.1	1
	Понятие и роль менеджера в организации. Уровни управления. Стили руководства. Теория лидерства. Коммуникации. Личные качества менеджера. Понятие эффективности, эффекта. Критерии эффективности менеджмента. Показатели эффективности менеджмента.			
	<b>Практические занятия 6.</b>	2		2
	<b>Внеаудиторная самостоятельная работа 2.</b>	10		3
<b>Раздел 3.</b>	<b>Основы маркетинга</b>			
Тема 3.1. Сущность	<b>Содержание учебного материала</b>		ОК.1-	1

маркетинга	Маркетинг как экономическая категория. Основные понятия маркетинга. История развития маркетинга и концепции рыночной экономики. Принципы и функции маркетинга. Управление и комплекс маркетинга. Особенности маркетинга в профессиональной деятельности (по отраслям).	2	ОК.8; ПК 1.4, ПК3.1	
	<b>Практические занятия 7.</b>	2		2
Тема 3.2. Маркетинговая информация и маркетинговое исследование	<b>Содержание учебного материала</b>		ОК.1- ОК.8; ПК 1.4, ПК3.1	1
	Понятие, значение и сущность маркетинговой информации. Вспомогательные системы маркетинговой информации. Первичная и вторичная информация. Методы маркетинговых исследований.	2		
	<b>Практические занятия 8.</b>	2		2
Тема 3.3. Окружающая среда маркетинга. Покупательское поведение потребителей	<b>Содержание учебного материала</b>	2	ОК.1- ОК.8; ПК 1.4, ПК3.1	1
	Понятие маркетинговой среды и ее составные части. Модель покупательского поведения. Основные характеристики покупателей. Реакция покупателей на покупку.			
Тема. 3.4. Сегментирование рынка	<b>Содержание учебного материала</b>	2	ОК.1- ОК.8; ПК 1.4, ПК3.1	1
	Понятие и роль сегментов рынка. Понятие целевого маркетинга. Способы и стратегии охвата рынка. Пути позиционирования товара на рынке.			
	<b>Практические занятия 9.</b>	2		2
Тема. 3.5 Ценообразование в маркетинге	<b>Содержание учебного материала</b>	2	ОК.1- ОК.8; ПК 1.4, ПК3.1	1
	Понятие и сущность цены. Типы рынков в зависимости от ценообразования. Цели ценообразования. Зависимость цены от спроса. Методы ценообразования. Факторы, влияющие на установление цены продукта.			
	<b>Внеаудиторная самостоятельная работа 3.</b>	10		3
<b>Промежуточная аттестация в форме экзамена</b>				
<b>Всего:</b>		<b>72</b>		

### 3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

#### 3.1. Требования к минимальному материально – техническому обеспечению

Реализация программы дисциплины требует наличия учебного кабинета Менеджмента; Маркетинга для проведения занятий лекционного типа, практических занятий, в том числе групповых, индивидуальных, письменных, устных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации.

Оборудование:

- рабочее место преподавателя;
- специализированная мебель (столы, стулья по количеству обучающихся);
- доска ученическая.

Технические средства обучения:

- компьютер (ноутбук);
- мультимедийный проектор, экран.

Учебно-наглядные пособия: плакаты, учебно-наглядные пособия, обеспечивающие тематические иллюстрации по рабочей программе дисциплины, в том числе, видео-аудио материалы, компьютерные презентации.

Компьютер имеет доступ к электронно-библиотечным системам, выход в глобальную сеть Интернет, оснащен лицензионным программным обеспечением.

#### 3.2. Учебно-методическое и информационное обеспечение реализации учебной дисциплины

##### Основная литература

1. Менеджмент : учебник для среднего профессионального образования / А. Л. Гапоненко [и др.] ; ответственный редактор А. Л. Гапоненко. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 379 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-17649-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/>

2. Менеджмент : учебник для среднего профессионального образования / А. Л. Гапоненко [и др.] ; ответственный редактор А. Л. Гапоненко. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 379 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-17649-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode>

3. Карпова, С. В. Основы маркетинга : учебник для среднего профессионального образования / С. В. Карпова ; под общей редакцией С. В. Карповой. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 383 с. — (Профессиональное образование). —

ISBN 978-5-534-16682-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/>

#### **Дополнительные учебные издания**

4. Кузьмина, Е. Е. Маркетинг : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Е. Е. Кузьмина. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 431 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-16640-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/>

#### **Интернет-ресурсы:**

5. Электронно-библиотечная система РГАУ-МСХА им. К.А. Тимирязева (далее ЭБС) сайт [www.library.timacad.ru](http://www.library.timacad.ru)
6. Научная электронная библиотека «КиберЛенинка» - <https://cyberleninka.ru/>
7. Сетевая электронная библиотека аграрных вузов - <https://e.lanbook.com/books>
8. Федеральный образовательный портал «Экономика, социология, менеджмент» <http://ecsocman.edu.ru>

## 4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

### 4.1. Формы и методы контроля и оценки результатов обучения

Результаты обучения	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
<p>ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.</p> <p>ОК 2. Анализировать социально-экономические и политические проблемы и процессы, использовать методы гуманитарно-социологических наук в различных видах профессиональной и социальной деятельности.</p> <p>ОК 3. Организовывать свою собственную деятельность, определять методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.</p> <p>ОК 4. Решать проблемы, оценивать риски и принимать решения в нестандартных ситуациях.</p> <p>ОК 5. Осуществлять поиск, анализ и оценку информации, необходимой для постановки и решения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.</p> <p>ОК 6. Работать в коллективе и команде, обеспечивать ее сплочение, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.</p> <p>ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.</p> <p>ОК 8. Быть готовым к смене технологий в профессиональной деятельности</p> <p>ПК 1.4. Участвовать в проектировании и анализе социально-экономического развития территории.</p> <p>ПК 3.1. Выполнять работы по картографо-геодезическому обеспечению территорий, создавать графические материалы.</p> <p><b>Знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- сущность и характерные черты современного менеджмента, историю его развития;</li> <li>особенности менеджмента в области профессиональной деятельности (по отраслям);</li> <li>внешнюю и внутреннюю среду организации;</li> <li>цикл менеджмента;</li> <li>процесс принятия и реализации управленческих решений;</li> <li>функции менеджмента в рыночной экономике:</li> <li>организацию, планирование, мотивацию и контроль деятельности экономического субъекта;</li> <li>систему методов управления;</li> <li>методику принятия решений;</li> <li>стили управления, коммуникации, деловое общение;</li> </ul>	<p>Текущий контроль:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- опрос устный;</li> <li>- тестирование;</li> <li>- выполнение практической работы.</li> </ul> <p>Оценка результатов выполнения самостоятельной работы</p> <p>Промежуточная аттестация в форме: 3 семестр – экзамен</p> <p>Метод проведения промежуточной аттестации 3 семестра: выполнение комплексного задания</p>

<p>сущность и функции маркетинга;  конъюнктуру рынка недвижимости, динамику спроса и предложения на соответствующем рынке с учетом долгосрочных перспектив</p> <p><b>Уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– с планировать и организовывать работу подразделения;</li> <li>– формировать организационные структуры управления;</li> <li>– разрабатывать мотивационную политику организации;</li> <li>– применять в профессиональной деятельности приемы делового и управленческого общения;</li> <li>– принимать эффективные решения, используя систему методов управления;</li> <li>– учитывать особенности менеджмента и маркетинга в земельно-имущественных отношениях;</li> <li>– анализировать рынок недвижимости, осуществлять его сегментацию и позиционирование;</li> <li>– определять стратегию и тактику относительно ценообразования;</li> </ul>	
---	--

#### **4.2. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине**

##### **Показатели и критерии оценивания компетенций**

Показатели и критерии оценивания компетенций, описание шкал оценивания содержатся в приложении 1.

##### **Контрольные и тестовые задания**

Контрольные задания содержатся в приложении 1.

##### **Методические материалы**

Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, характеризующих формирование компетенций, содержатся в приложении 1.

**Контрольно-оценочные средства**

**для проведения промежуточной аттестации по дисциплине  
ОП.04 Основы менеджмента и маркетинга**

**1.1. Форма промежуточной аттестации: Экзамен (3 семестр).**

**1.2. Система оценивания результатов выполнения заданий**

Оценивание результатов выполнения заданий промежуточной аттестации осуществляется на основе следующих принципов:

достоверности оценки – оценивается уровень сформированности знаний, умений, практического опыта, общих и профессиональных компетенций, продемонстрированных обучающимися в ходе выполнения задания;

адекватности оценки – оценка выполнения заданий должна проводиться в отношении тех компетенций, которые необходимы для эффективного выполнения задания;

надежности оценки – система оценивания выполнения заданий должна обладать высокой степенью устойчивости при неоднократных оценках уровня сформированности знаний, умений, практического опыта, общих и профессиональных компетенций обучающихся;

комплексности оценки – система оценивания выполнения заданий должна позволять интегративно оценивать общие и профессиональные компетенции обучающихся;

объективности оценки – оценка выполнения конкурсных заданий должна быть независимой от особенностей профессиональной ориентации или предпочтений преподавателей, осуществляющих контроль или аттестацию.

При выполнении процедур оценки заданий используются следующие основные методы:

- метод расчета первичных баллов;
- метод расчета сводных баллов.

Результаты выполнения заданий оцениваются в соответствии с разработанными критериями оценки.

Используется пятибалльная шкала для оценивания результатов обучения.

Перевод пятибалльной шкалы учета результатов в пятибалльную оценочную шкалу:

<b>Оценка</b>	<b>Количество баллов, набранных за выполнение теоретического и практического задания, средний балл по итогам аттестации</b>
Оценка 5 «отлично»	4,6-5
Оценка 4 «хорошо»	3,6-4,5
Оценка 3 «удовлетворительно»	3-3,5
Оценка 2 «неудовлетворительно»	≤ 2,9

**1.3. Контрольно-оценочные средства**

**1.3.1Задание:**

1. Ответить на 2 вопроса.
2. Выполнить практическое задание.

## Примерные вопросы для собеседования

1. Современные подходы в менеджменте: количественный, процессный, системный и ситуационный. Их сущность и основные отличия.
2. Национальные особенности менеджмента.
3. Организация как объект менеджмента.
4. Органы управления.
5. Основные принципы построения организационных структур. Типы структур управления: линейная, функциональная, линейно-функциональная, линейно-штабная и др.
6. Внутренняя среда организации.
7. Внешняя среда организации: факторы внешней среды прямого и косвенного воздействия.
8. Цикл менеджмента (планирование, организация, мотивация и контроль) как основа управленческой деятельности.
9. Роль планирования в организации. Формы планирования
10. Виды планов. Основные стадии планирования.
11. Стратегическое планирование. Процесс стратегического планирования: миссия и цели, анализ внешней среды, анализ сильных и слабых сторон, анализ и выбор стратегии, ее оценка.
12. Мотивация и критерии мотивации труда. Индивидуальная и групповая мотивация.
13. Первичные и вторичные потребности.
14. Содержательные теории мотивации.
15. Процессуальные теории мотивации.
16. Теории мотивации.
17. Сущность делегирования, правила и принципы делегирования.
18. Основные методы управления: организационно-распорядительные, экономические, социально-психологические, их достоинства и недостатки.
19. Самоменеджмент. Планирование и организация работы менеджера.
20. Понятие общения и коммуникации.
21. Информация и ее виды: функциональная, координационная, оценочная.
22. Эффективная коммуникация.
23. Правила ведения бесед, совещаний. Планирование проведения данных мероприятий.
24. Абстрактные типы собеседников.
25. Типы решений и требования, предъявляемые к ним.
26. Методы принятия решений: индивидуальный, групповой, преимущества и недостатки.
27. Этапы принятия решений: установление проблемы, выявление факторов и условий, разработка решений, оценка и принятие решения.
28. Контроль, понятие и сущность;
29. Этапы контроля: выработка стандартов и критериев, сопоставление с реальными результатами, коррекция.
30. Контроль и его виды: предварительный, текущий, заключительный.
31. Сущность и классификация конфликтов.
32. Конфликты в коллективе и пути их преодоления.
33. Причины и виды конфликтов.
34. Методы управления конфликтами.

35. Последствия конфликтов.
  36. Природа и причина стрессов. Взаимосвязь конфликта и стресса.
  37. Стили руководства в управлении.
  38. Этические аспекты менеджмента.
  39. Этика и современное управление.
  40. Уровни социальной ответственности организации.
  41. Этика бизнеса на международном уровне.
  42. Понятие эффективности управления. Взаимосвязь понятий эффективность, производительность, качество.
  43. Основные количественные характеристики эффективности управления.
  44. Экономическая и социальная эффективность.
  45. Подходы и методы оценки эффективности управления.
- Обобщающие и частные показатели эффективности управления.
46. Исследование маркетинговой среды предприятия
  47. Влияние факторов на маркетинговую деятельность предприятия.
  48. Исследование потенциала рынка.
  49. Анализ методов ценообразования и оптимизация ценовой политики предприятия.
  50. Разработка товара и выведение его на рынок.
  51. Исследование методов прогнозирования спроса и емкости рынка.
  52. Методы прогнозирования спроса и емкости рынка.

### **Примерные практические задания:**

**Задание 1.** Для менеджмента личность руководителя как объект и субъект управления важна с точки зрения поведения его на работе, общения с сотрудниками, отношения к делу, способностей, опыта, честности и других черт характера.

1. Основываясь на теоретических положениях, определите, какие из черт характера наиболее предпочтительны для: а) коммерческого директора; б) начальника отдела маркетинга и рекламы; в) заведующего отделом (секцией); г) менеджера по закупкам – товароведа.

2. Составьте «портрет» менеджера XXI века.

**Задание 2.** Определить, какие из перечисленных ниже целей являются стратегическими или финансовыми, долгосрочными или краткосрочными?

1. Увеличить долю фирмы на рынке с 5 до 10%.
2. Обеспечить рост доходов на 5%.
3. Обеспечить повышение качества продукции.
4. Добиться ежегодного увеличения объема продаж с 1 до 2 млрд руб. за 5 лет.
5. Раз в полтора-два года выходить на новый рынок.
6. Достигнуть 20%-ного уровня доходов по акциям.
7. Добиться повышения цены акций.
6. Повысить репутацию фирмы среди клиентов.
9. Повысить конкурентоспособность фирмы.
10. Добиться 100%-ного уровня удовлетворения запросов клиентов.
11. Расширить номенклатуру продукции.

**Задание 3.** Рассмотрите ситуацию и выберите вариант управленческого решения.

Обоснуйте свой выбор. Ситуации для принятия управленческих решений

Ситуация 1. Когда вам случается быть как представителю администрации на презентации фирмы или произведения искусства, к чему вы более склонны: А.

Вести разговоры на темы, близкие вам (особенно по профессии), вашим интересам в искусстве, литературе, спорте. Б. Выяснить взаимоотношения по спорным или принципиальным вопросам, чтобы отстаивать свою личную точку зрения. В. Не выделяться, поддерживать общую тему разговора, разделять общее приподнятое, непринужденное настроение в компании. Г. Постараться быть оригинальным, совершая нестандартные поступки.

**Задание 4.** Между двумя Вашими подчиненными возник межличностный конфликт, который мешает им успешно работать. Каждый из них в отдельности обращался к Вам с просьбой, чтобы Вы разобрались в создавшейся ситуации и поддержали его позицию. Обоснуйте свой вариант поведения в конфликте.

### 1.3.2. Критерии оценки

Результаты выполнения теоретического задания и результаты выполнения практического задания суммируются. Формируется свод результатов, полученные результаты соотносятся с 5-бальной системой оценки.

	Критерии оценки к теоретическому заданию	Баллы за критерии оценки
		<b>Максимальный балл –</b>
1	<ul style="list-style-type: none"> <li>- демонстрирует глубокое, полное знание и понимание учебного материала;</li> <li>- дает точное определение и истолкование основных понятий, терминов;</li> <li>- при ответе демонстрирует самостоятельность суждений, приводит верные аргументы, делает правильные выводы;</li> <li>- последовательно, чётко, связно, логично и безошибочно излагает учебный материал;</li> <li>- правильно и обстоятельно отвечает на сопутствующие вопросы</li> </ul>	1
2	<ul style="list-style-type: none"> <li>- демонстрирует знание и понимание учебного материала;</li> <li>- в основном правильно, без изменения основной сути, дает определения понятий, терминов;</li> <li>- при ответе демонстрирует самостоятельность суждений, выводы верные, но недостаточно аргументированы;</li> <li>- учебный материал излагает в определенной логической последовательности</li> <li>- при ответе на вопрос допускает несущественные ошибки и (или) не более двух недочетов, которые студент может исправить самостоятельно при требовании преподавателя; дает правильные ответы на сопутствующие вопросы</li> </ul>	0,5
3	<ul style="list-style-type: none"> <li>- раскрывает основное содержание учебного материала;</li> <li>- допускает ошибки в определении и истолковании основных понятий, терминов, которые может исправить самостоятельно или при небольшой помощи преподавателя;</li> <li>- самостоятельно формулирует ответ на вопрос, приводит частично верные аргументы, отдельные выводы нельзя считать верными и обоснованными;</li> </ul>	0,25

	- нарушена логическая последовательность изложения учебного материала, при ответе на вопрос допущена одна грубая ошибка и (или) более двух недочетов; - студент испытывает значительные затруднения, отвечая на сопутствующие вопросы	
4	- не раскрывается основное содержание учебного материала; - не знает или дает неверное определение и истолкование основных понятий, методик; - даются неверные ответы на вопросы	0
	<b>ИТОГО</b>	<b>1</b>

	<b>Критерии оценки к практическому заданию</b>	Баллы за критерии оценки
		<b>Максимальный балл –</b>
1	Верно и полно даны ответы на все поставленные вопросы. В логическом рассуждении и решении нет ошибок, ситуационная задача решена рациональным способом. Получен правильный ответ. Ясно описан способ решения ситуационной проблемы.	3,0
2	Верно, но не полно даны ответы на все поставленные вопросы. Ответы в целом верны. В логическом рассуждении и решении нет существенных ошибок, но ситуационная задача решена неоптимальным способом или допущено не более двух незначительных ошибок. Проблема ситуационной задачи выявлена, решение соответствует условиям ситуационной задачи.	1,5
3	Верно и полно дан ответ на 1 вопрос В логическом рассуждении и решении нет ошибок, ситуационная задача решена рациональным способом. Получен правильный ответ. Ясно описан способ решения ситуационной проблемы.	1,0
4	Верно, но не полно дан ответ на 1 вопрос В логическом рассуждении и решении нет существенных ошибок, но ситуационная задача решена неоптимальным способом или допущено не более двух незначительных ошибок. Проблема ситуационной задачи выявлена, решение соответствует условиям ситуационной задачи.	0,5
5	Отсутствует окончательный вариант решения ситуационной задачи. Решение неверное или отсутствует.	0
	<b>ИТОГО</b>	<b>3</b>