

Департамент образования и науки Курганской области

Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение
«Курганский государственный колледж»

**ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
ОП.15 ОСНОВЫ МЕНЕДЖМЕНТА И МАРКЕТИНГА**

профессионального цикла

программы подготовки специалистов среднего звена по специальности
**15.02.13 Техническое обслуживание и ремонт систем вентиляции и
кондиционирования**

Базовый уровень

Курган 2017

Программа учебной дисциплины разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее – ФГОС) по специальности среднего профессионального образования (далее СПО) **15.02.13 Техническое обслуживание и ремонт систем вентиляции и кондиционирования**

Организация-разработчик:

ГБПОУ «Курганский государственный колледж»

Разработчик:

Варфоломеева Екатерина Владимировна, преподаватель ГБПОУ «Курганский государственный колледж»

Рекомендована к использованию:

Протокол заседания кафедры
архитектуры и строительства
№ __ от «__» _____ 2017 г.

Заведующая кафедрой _____
Кеппер Н.А.

Согласована:

Заместитель директора по учебно-
воспитательной работе

Брыксина Т.Б.

©Варфоломеева Е.В., ГБПОУ КГК
©Курган, 2017

СОДЕРЖАНИЕ

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	5
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ	11
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	12
5. ЛИСТ РЕГИСТРАЦИИ ИЗМЕНЕНИЙ, ДОПОЛНЕНИЙ	14

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

«ОП.15 Основы менеджмента и маркетинга»

1.1. Область применения программы

Рабочая программа учебной дисциплины является частью основной образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО **15.02.13 Техническое обслуживание и ремонт систем вентиляции и кондиционирования**, входящей в укрупненную группу специальностей 15.00.00 Машиностроение.

1.2. Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы: дисциплина входит в общепрофессиональный цикл.

1.3. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины:

Код ПК, ОК	Умения	Знания
ОК 01- 07, ОК 09-11, ПК 1.1.-1.3., ПК 2.1.-2.3. ПК 3.1.-3.5.	организовывать и вести продажи климатического оборудования, в том числе на электронных торговых площадках в качестве поставщика	федеральные законы и нормативные правовые документы, регламентирующие осуществление предпринимательской и коммерческой деятельности,
	принимать и обрабатывать заказы клиентов, оформлять необходимые документы, связанных с отгрузкой продукции для клиентов	действующие формы учета и отчетности
	осуществлять информационную поддержку клиентов.	этику делового общения и правила установления деловых контактов и ведения телефонных переговоров
	поддерживать в актуальном состоянии данных о клиенте в информационной системе.	основы ценообразования и маркетинга.
	контролировать отгрузки продукции клиентам.	психологические навыки общения
	анализировать влияние инновационных мероприятий в организацию труда	новые технологий и инновационные разработки в области систем вентиляции и кондиционирования.
	оформлять документацию и вести документооборот, сопутствующий продажам	типы и характеристики климатического оборудования
	организовывать работу персонала	Основы принятия управленческих решений
	рассчитывать себестоимость проекта с учетом стоимости оборудования, расходных материалов, монтажа, гарантийных обязательств и формирование цены.	общую ситуацию и тенденцию на региональных рынках климатического и холодильного оборудования

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем в часах
Суммарная учебная нагрузка во взаимодействии с преподавателем	90
Самостоятельная работа	8
Объем образовательной программы	78
в том числе:	
теоретическое обучение	39
лабораторные работы	-
практические занятия	39
Самостоятельная работа ¹	8
Промежуточная аттестация	6

¹Самостоятельная работа в рамках образовательной программы планируется образовательной организацией с соответствии с требованиями ФГОС СПО в пределах объема учебной дисциплины в количестве часов, необходимом для выполнения заданий самостоятельной работы обучающихся, предусмотренных тематическим планом и содержанием учебной дисциплины.

2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины «ОП.15 Основы менеджмента и маркетинга»

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Уровень освоения	Объем в часах	Осваиваемые элементы компетенций
1	2	3	4	5
Раздел 1. Сущность и характерные черты современного менеджмента			11	
Тема 1.1. Введение в менеджмент	Содержание учебного материала: Понятие менеджмента, его содержание и место в системе научного знания. Менеджмент - это наука, искусство и практика. Направления менеджмента: управление производством, управление материально-техническим снабжением и сбытом, управление инновациями, управление маркетингом, управление персоналом, финансовое управление.	1	2	ОК 01-11 ПК 1.1.-1.3. ПК 2.1-2.3. ПК 3.1.-3.5
	Практическая работа №1: Анализ различных точек зрения на определение понятия «менеджмент».	2	1	
Тема 1.2. История развития менеджмента	Содержание учебного материала: Основные этапы трансформации управленческой мысли. Школа научного управления как этап развития менеджмента. Административная (классическая школа) в управлении. Школа человеческих отношений и поведенческие науки. Современные школы менеджмента. Становление менеджмента в России.	1,2	2	ОК 01-11 ПК 1.1.-1.3. ПК 2.1-2.3. ПК 3.1.-3.5
	Практическая работа №2: Составление сравнительной таблицы школ менеджмента.	2	2	
Тема 1.3. Основы методологии менеджмента.	Содержание учебного материала: Важнейшие категории менеджмента. Цели и задачи менеджмента. Основные функции менеджмента. Уровни управления. Принципы управления.	1,2	2	ОК 01-11 ПК 1.1.-1.3. ПК 2.1-2.3. ПК 3.1.-3.5.
	Практическая работа №3: Проведение сравнительного анализа международного опыта управления	2	2	
Раздел 2. Организация как объект менеджмента			14	
Тема 2.1. Организация. Типы структур организаций	Содержание учебного материала: Понятие организация. Принципы построения организационной структуры управления: цели и задачи организации, функциональное разделение труда, объем полномочий руководства. Типы структур организаций: линейная, функциональная, линейно-функциональная, линейно-штабная, матричная и дивизиональная: их достоинства и недостатки.	1,2	2	ОК 01-11 ПК 1.1.-1.3. ПК 2.1-2.3. ПК 3.1.-3.5.

	Практическая работа №4 Построение линейной и линейно-функциональной структуры управления.	2	2	
	Самостоятельная работа обучающегося: Сообщение на тему: «Сущность организационной культуры (теория и практика)».	1	2	
Тема 2.2. Внутренняя среда организации	Содержание учебного материала: Понятие организационной среды. Факторы организационной среды. Внутренняя среда организации: структура, персонал, внутриорганизационные процессы, технология, задачи.	1,2	2	ОК 01-11 ПК 1.1.-1.3. ПК 2.1-2.3. ПК 3.1.-3.5.
	Практическая работа №5 Анализ ситуационных факторов внутренней среды конкретной организации.	2	2	
Тема 2.3. Внешняя среда организации	Содержание учебного материала: Понятие внешней среды организации. Внешняя среда организации: факторы среды прямого воздействия: поставщики (трудовых ресурсов, материалов, капитала), потребители, конкуренты; профсоюзы, законы и государственные органы, факторы среды косвенного воздействия: состояние экономики, политические факторы, социально-культурные факторы, международные события, научно-технический прогресс.	1,2	2	ОК 01-11 ПК 1.1.-1.3. ПК 2.1-2.3. ПК 3.1.-3.5.
	Практическая работа №6 Определение влияния факторов внешней среды (прямого и косвенного воздействия) на деятельность организации.	2	2	
Раздел 3. Цикл менеджмента			18	
Тема 3.1. Особенности планирования	Содержание учебного материала: Цикл менеджмента (организация, планирование, мотивация и контроль) - основа управленческой деятельности. Характеристика функций цикла. Взаимосвязь и взаимообусловленность функций управленческого цикла. Сущность и функции планирования. Основные стадии планирования. Стратегические и тактические планы. Методы планирования. Значение планирования в деятельности менеджера.	1,2	2	ОК 01-11 ПК 1.1.-1.3. ПК 2.1-2.3. ПК 3.1.-3.5
	Практическая работа №7 Решение ситуационных задач по теме: «Составление функционального плана работы организации.»	2	2	
Тема 3.2. Организация процесса производства.	Содержание учебного материала: Особенности организации процессов управления в различных организациях. Расчет основных организационных показателей. Принципы построения организации производства.	1,2	2	ОК 01-11 ПК 1.1.-1.3. ПК 2.1-2.3. ПК 3.1.-3.5
	Практическая работа №8 Решение ситуационных задач по теме: «Организация производства в компании по монтажу систем кондиционирования»	2	2	

Тема Система мотивации труда	3.3.	Содержание учебного материала: Мотивация и критерии мотивации труда. Индивидуальная и групповая мотивации. Ступени мотивации. Процессуальные и содержательные теории мотивации. Методы мотивирования и стимулирования персонала.	1,2	2	ОК 01-11 ПК 1.1.-1.3. ПК 2.1-2.3. ПК 3.1.-3.5.
		Практическая работа №9 Решение ситуационных задач по теме: «Разработка программы мотивации в организации»	2	2	
		Самостоятельная работа обучающегося: Современные теории и подходы к мотивации персонала (чтение дополнительной литературы).	1	2	
Тема Система контроля	3.4.	Содержание учебного материала: Понятие контроля. Три этапа контроля: выработка стандартов и критериев, сопоставление с ними реальных результатов, коррекция. Правила контроля. Виды контроля: предварительный, текущий и заключительный. Составление схемы контроля.	1,2	2	ОК 01-11 ПК 1.1.-1.3. ПК 2.1-2.3. ПК 3.1.-3.5.
		Практическая работа №10 Решение ситуационных задач по теме: «Формы контроля процесса производства»	2	2	
Раздел 4. Основы маркетинга				24	
Тема Сущность маркетинга	4.1.	Содержание учебного материала: Основные понятия маркетинга. Эволюция взглядов на роль маркетинга. Типы маркетинга. Концепции маркетинга и их развитие. Маркетинговая среда предприятия.	1,2	2	ОК 01-11 ПК 1.1.-1.3. ПК 2.1-2.3. ПК 3.1.-3.5.
		Практическая работа №11 Составление таблицы «Влияние факторов маркетинговой среды на деятельность предприятия».	2	2	
Тема Функции и принципы маркетинга	4.2.	Содержание учебного материала: Субъекты и объекты маркетинга. Функции маркетинга. Принципы маркетинга. Роль маркетинга в организации.	1,2	2	ОК 01-11 ПК 1.1.-1.3. ПК 2.1-2.3. ПК 3.1.-3.5
		Практическая работа №12 Провести анализ международного опыта успешных маркетинговых компаний.	2	2	
Тема Понятие рынка. Сегментация рынка.	4.3.	Содержание учебного материала: Понятие рынка. Понятие и содержание сегментации рынка. Факторы сегментации. Методы рыночной сегментации. Критерии сегментации потребительского рынка.	1,2	2	ОК 01-11 ПК 1.1.-1.3. ПК 2.1-2.3. ПК 3.1.-3.5
		Практическая работа №13 Решение ситуационных задач по теме: «Сегментация рынка.»	1	2	
Тема Система маркетинговых	4.4.	Содержание учебного материала: Содержание и направление МИ. Этапы МИ. Маркетинговая информация. Методы, используемые при проведении МИ.	1,2	2	ОК 01-11 ПК 1.1.-1.3. ПК 2.1-2.3.

исследований (МИ)	Практическая работа №14 Проведение маркетингового исследования сплит - систем, разработка анкеты.	2	2	ПК 3.1.-3.5.
	Самостоятельная работа обучающегося: Составить план маркетингового исследования выбранного товара.	1	2	
Тема 4.5. Товар и товарная политика	Содержание учебного материала: Товары и их классификация. Уровни товара. Понятие товарной политики. Ассортимент и номенклатура товара. Жизненный цикл товара (ЖЦТ). Стадии ЖЦТ. Товарные марки и их классификация. Упаковка. Конкурентоспособность товара.	1,2	2	ОК 01-11 ПК 1.1.-1.3. ПК 2.1-2.3. ПК 3.1.-3.5
	Практическая работа №15 Составление таблицы « Жизненный цикл товара».	2	2	
	Самостоятельная работа обучающегося: Реферат: «История создания и развития упаковки»	1	2	
Раздел 5. Практический маркетинг			19	
Тема 5.1. Цена и ценовая политика	Содержание учебного материала: Понятие цены и ценовой политики. Функции цены. Методика расчета рыночной цены.	1,2	2	ОК 01-11 ПК 1.1.-1.3. ПК 2.1-2.3. ПК 3.1.-3.5
	Практическая работа №16 Решение задач по теме: « Определение точки безубыточности».	2	2	
Тема 5.2. Особенности ценообразован ия	Содержание учебного материала: Методы, стратегии и тактики ценообразования.	1,2	2	ОК 01-11 ПК 1.1.-1.3. ПК 2.1-2.3. ПК 3.1.-3.5
	Практическая работа №17 Решение ситуационных задач по теме: «Определение исходной цены. Методы ценообразования»	2	2	
Тема 5.3 Маркетинг услуг	Содержание учебного материала: Понятие услуги. Понятие сервисизации. Сущность маркетинга услуг. Понятие аутсорсинга. Общая модель маркетинга услуг.	1,2	1	ОК 01-11 ПК 1.1.-1.3. ПК 2.1-2.3. ПК 3.1.-3.5
	Практическая работа №18 Составление плана маркетинга личности	2	2	
Тема 5.4 Сбытовая политика организации.	Содержание учебного материала: Сбытовая политика фирмы, её элементы. Каналы распределения товара, их функции. Товародвижение. Виды торговых посредников. Оптовая торговля, её сущность. Розничная торговля, её сущность.	1,2	2	ОК 01-11 ПК 1.1.-1.3. ПК 2.1-2.3. ПК 3.1.-3.5
	Практическая работа №19 Решение ситуационных задач по теме «Сбытовая политика организации»	2	2	
Тема 5.5. Особенности	Содержание учебного материала: Товар, как технология рыночной новизны в системе маркетинга. Технология выведения	1,2	2	ОК 01-11 ПК 1.1.-1.3.

продвижения товаров и услуг	новых товаров как на рынок. Мероприятия по продвижению новых товаров, как конечного продукта технологии.			ПК 2.1-2.3. ПК 3.1.-3.5
	Практическая работа №20 Разработка мероприятий по продвижению товара как технологии рыночной новизны на рынок южного региона	2	2	
	Экзамен	3	6	
	Самостоятельная работа		8	
Всего:			90	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Для реализации программы учебной дисциплины должны быть предусмотрены следующие специальные помещения:

1. Кабинет «Основ менеджмента и маркетинга», оснащенный *оборудованием*:

- рабочее место преподавателя;
- рабочие места по количеству обучающихся;

техническими средствами:

- компьютер;
- проектор;
- экран;

3.2. Информационное обеспечение реализации программы

Для реализации программы библиотечный фонд образовательной организации должен иметь печатные и/или электронные образовательные и информационные ресурсы, рекомендуемых для использования в образовательном процессе

3.2.1. Печатные издания

1. Основы экономики/ Под ред. Кожевникова. – М.: Академия, 2014.
2. Слагода, В.Г. Основы экономики / В.Г. Слагода. – М.: Форум, 2011,
3. Астахова, Н.И. Менеджмент: Учебник для СПО / Н.И. Астахов. – М.: Юрайт, 2016,
4. Алексунин, В.А. Маркетинг: учебник / В.А. Алексунин. - М.: Дашков и К, 2010.
5. Чумак, В.Г. Менеджмент в схемах: Альбом наглядных пособий для специальностей СПО / В.Г. Чумак. – Москва: ФГБУ ИПК Минобрнауки России, 2011,

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Результаты обучения	Критерии оценки	Формы и методы оценки
Знания: федеральные законы и нормативные правовые документы, регламентирующие осуществление предпринимательской и коммерческой деятельности,	точность и правильность цитирования статей законов	Оценка решений ситуационных задач Тестирование Устный опрос Практические занятия Ролевые игры
действующие формы учета и отчетности	правильность заполнения форм учета и отчетности	
этику делового общения и правила установления деловых контактов и ведения телефонных переговоров	демонстрирует владение нормами делового общения	
основы ценообразования и маркетинга	правильно формирует цену товара с учетом маркетинговых исследований спроса на рынке	
психологические навыки общения	владеет навыками делового общения	
типы и характеристики климатического оборудования	ориентируется в видах и характеристиках климатического оборудования	
новые технологии и инновационные разработки в области систем вентиляции и кондиционирования.	Ориентируется на рынке систем вентиляции и кондиционирования, знаком с техническими новинками в этой отрасли.	
основы принятия управленческих решений	Владеет знаниями о особенностях принятия управленческих решений и ответственности, владеет навыка управленческого планирования, организации, мотивации и контроля	
общую ситуацию и тенденцию на региональных рынках климатического и холодильного оборудования	дает оценку тенденциям и настроениям на рынке сбыта климатического оборудования	
Умения: организовывать и вести продажи климатического оборудования, в том числе на электронных торговых площадках в качестве	Демонстрирует навыки организации и ведения продаж оборудования, Консультирует по характеристикам и	

поставщика	функциональному назначению, Демонстрирует навыки создания и ведения баз данных	ситуационных задач
осуществлять информационной поддержки клиентов	Создает графические мультимедийные презентации	
поддерживать в актуальном состоянии данных о клиенте в информационной системе		
анализировать влияние инновационных мероприятий в организацию труда	По заданным параметрам осуществляет подбор климатического оборудования, используя каталоги, справочники, консультирует покупателя, Оформляет документацию исходя из задания, Владеет навыками расчет себестоимости товара	
оформлять документацию и вести документооборот, сопутствующий продажам		
организовывать работу персонала		
принимать и обрабатывать заказы клиентов, оформлять необходимые документы, связанных с отгрузкой продукции для клиентов		
формировать базы данных потенциальных региональных дистрибуторов/оптовиков		
рассчитывать себестоимость проекта с учетом стоимости оборудования, расходных материалов, монтажа, гарантийных обязательств и формирование цены.		

5. ЛИСТ РЕГИСТРАЦИИ ИЗМЕНЕНИЙ, ДОПОЛНЕНИЙ В ПРОГРАММЕ

Номер изменения	Номер листа	Дата внесения изменения	Дата введения изменения	Всего листов в документе	Подпись председателя ЦК (заведующего кафедрой)