МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«Казанский государственный аграрный университет»
(ФГБОУ ВО Казанский ГАУ)

Институт экономики

Кафедра управления сельскохозяйственным производством

УТВЕРЖДАЮ
Первый проректор – проректор
по учебно-воспитательной работе
проф. ____________ Б.Г. Зиганшин
«21» мая 2020 г

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ
ПО ДИСЦИПЛИНЕ
«МЕНЕДЖМЕНТ И МАРКЕТИНГ»

(приложение к рабочей программе дисциплины)

по направлению подготовки

35.03.05 "Садоводство"

Направленность (профиль) подготовки

«Декоративное садоводство и ландшафтный дизайн"

Уровень
бакалавриата

Форма обучения
Очная, заочная

Год поступления: 2020

Казань – 2020

Составитель: Савушкина Луиза Низамовна, доцент

Фонд оценочных средств обсуждён и одобрен на заседании кафедры управления сельскохозяйственным производством «28» апреля 2020 г. (протокол № 9)

Зав. кафедрой, к.э.н., доцент ________________ Л.Н.Савушкина

Рассмотрен и одобрен на заседании методической комиссии Института экономики «12» мая 2020 года (протокол №11)

Пред. метод. комиссии, к.э.н., доцент ________________ Ф.Ф.Гатина

Согласовано:

Директор Института экономики,

к.э.н., доцент ________________ М.М. Низамутдинов

Протокол Ученого совета Института экономики № 9 от «12» мая 2020 года

1.ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

В результате освоения ОПОП бакалавриата по направлению обучения 35.03.05 «Садоводство» направленность (профиль) подготовки «Декоративное садоводство и ландшафтный дизайн» обучающийся должен овладеть следующими результатами обучения по дисциплине «Менеджмент и маркетинг»

Код компетенции	Результаты освоения ОПОП. Содержание компетенций (в соответствии с ФГОС ВО)	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине
УК-2.Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы и решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений		
УК-2.2	Проектирует решение конкретной задачи проекта, выбирая оптимальный способ ее решения, исходя из действующих правовых норм и имеющихся ресурсов и ограничений	***Знать:*** решение конкретной задачи проекта, выбирая оптимальный способ ее решения, исходя из действующих правовых норм и имеющихся ресурсов и ограничений.
		Уметь: проектировать решение конкретной задачи проекта, выбирая оптимальный способ ее решения, исходя из действующих правовых норм и имеющихся ресурсов и ограничений.
		Владеть: решениями конкретной задачи проекта, выбирая оптимальные способы ее решения, исходя из действующих правовых норм и имеющихся ресурсов и ограничений.
УК-2.3	Решает конкретные задач проекта заявленного качества и за установленное время	***Знать:*** принципы и методы, способы решения конкретных задач по экономическому обоснованию различных технологических приемов, технических средств, технологий производства растениеводческой продукции и разработки различных видов планов заявленного качества и за установленное время
		Уметь: решать конкретные задачи по экономическому обоснованию различных технологических приемов, технических средств, технологий производства растениеводческой продукции и разработки различных видов планов заявленного качества и за установленное время
		Владеть: навыками решения конкретных задач по экономическому обоснованию различных технологических приемов, технических средств, технологий производства растениеводческой продукции и разработки различных видов планов заявленного качества и за установленное время
УК-2.4	Публично представляет результаты решения конкретной задачи проекта	***Знать:*** результаты решения конкретной задачи проекта и представлять их публично

		Уметь: публично представлять результаты решения конкретной задачи проекта
		Владеть: решением конкретной задачи проекта, заявленного качества и за установленное время
ОПК-6. Способен использовать базовые знания экономики и определять экономическую эффективность в профессиональной деятельности.		
ОПК-6.1	Использует базовые знания экономики и определяет экономическую эффективность в профессиональной деятельности	***Знать:*** - базовые экономические понятия, объективные основы экономики; - методы определения экономической эффективности в профессиональной деятельности.
		Уметь: - ориентироваться в базовых экономических понятиях, объективных основах экономики; - осуществлять сбор и анализ исходных данных для определения экономической эффективности в профессиональной деятельности.
		Владеть: - навыками применения базовых экономических понятий, объективных основ экономики; - навыками обобщать, анализировать информацию, правильно оценивать экономическую эффективность в профессиональной деятельности.

2. ОПИСАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И КРИТЕРИЕВ ОЦЕНИВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ НА РАЗЛИЧНЫХ ЭТАПАХ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ, ОПИСАНИЕ ШКАЛ ОЦЕНИВАНИЯ

Таблица 2.1 – Показатели и критерии определения уровня сформированности компетенций

Код и наименование индикатора компетенции	Планируемые результаты <определяются самостоятельно>	Оценки сформированности компетенций <Приведены примеры формулировок. Определяются самостоятельно. Необходимо обозначить связь с дисциплиной>				Дисциплина (раздел) учебного плана
		неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	отлично	
УК-2.Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы и решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений						
УК-2.2 Проектирует решение конкретной задачи проекта, выбирая оптимальный способ ее решения, исходя из действующих правовых норм и имеющихся ресурсов и ограничений	***Знать:*** решение конкретной задачи проекта, выбирая оптимальный способ ее решения, исходя из действующих правовых норм и имеющихся ресурсов и ограничений.	Уровень знаний по решению конкретной задачи проекта, по выбору оптимальных способов ее решения, исходя из действующих правовых норм и имеющихся ресурсов и ограничений, ниже минимальных требований, имели место грубые ошибки.	Минимально допустимый уровень знаний по решению конкретной задачи проекта, по выбору оптимальных способов ее решения, исходя из действующих правовых норм и имеющихся ресурсов и ограничений, допущено много негрубых ошибок.	Уровень знаний по решению конкретной задачи проекта, по выбору оптимальных способов ее решения, исходя из действующих правовых норм и имеющихся ресурсов и ограничений в объеме, соответствующем программе подготовки, допущено несколько негрубых ошибок.	Уровень знаний по решению конкретной задачи проекта, по выбору оптимальных способов ее решения, исходя из действующих правовых норм и имеющихся ресурсов и ограничений в объеме, соответствующем программе подготовки, без ошибок.	Менеджмент и маркетинг
	Уметь: проектировать решение конкретной задачи проекта, выбирая оптимальный способ ее решения, исходя из действующих правовых норм и имеющихся ресурсов и ограничений.	При решении стандартных задач не продемонстрированы основные умения, имели место грубые ошибки.	Продемонстрированы основные умения, решены типовые задачи с негрубыми ошибками, выполнены все задания, но не в полном объеме.	Продемонстрированы все основные умения, решены все основные задачи с негрубыми ошибками, выполнены все задания в полном объеме, но некоторые с недочетами.	Продемонстрированы все основные умения, решены все основные задачи с отдельными несущественными недочетами, выполнены все задания в полном объеме.	

	Владеть: решениями конкретной задачи проекта, выбирая оптимальные способы ее решения, исходя из действующих правовых норм и имеющихся ресурсов и ограничений.	При решении стандартных задач, при выборе оптимальных способов их решения, исходя из действующих правовых норм и имеющихся ресурсов и ограничений, не продемонстрированы базовые навыки, имели место грубые ошибки.	Имеется минимальный набор навыков для решения стандартных задач, при выборе оптимальных способов их решения, исходя из действующих правовых норм и имеющихся ресурсов и ограничений, с некоторыми недочетами.	Продемонстрированы базовые навыки при решении стандартных задач, при выборе оптимальных способов их решения, исходя из действующих правовых норм и имеющихся ресурсов и ограничений, с некоторыми недочетами.	Продемонстрированы навыки при решении нестандартных задач, при выборе оптимальных способов их решения, исходя из действующих правовых норм и имеющихся ресурсов и ограничений, без ошибок и недочетов.	
УК-2.3 Решает конкретные задач проекта заявленного качества и за установленное время	***Знать:*** принципы и методы, способы решения конкретных задач по экономическому обоснованию различных технологических приемов, технических средств, технологий производства растениеводческой продукции и разработки различных видов планов заявленного качества и за установленное время	Уровень знаний принципов и методов, способов решения конкретных задач по экономическому обоснованию различных технологических приемов, технических средств, технологий производства растениеводческой продукции и разработки различных видов планов заявленного качества и за установленное время, ниже минимальных требований, имели место грубые ошибки	Минимально допустимый уровень знаний принципов и методов, способов решения конкретных задач по экономическому обоснованию различных технологических приемов, технических средств, технологий производства растениеводческой продукции и разработки различных видов планов заявленного качества и за установленное время, допущено много негрубых ошибок	Уровень знаний принципов и методов, способов решения конкретных задач по экономическому обоснованию различных технологических приемов, технических средств, технологий производства растениеводческой продукции и разработки различных видов планов заявленного качества и за установленное время в объеме, соответствующем программе подготовки, допущено несколько негрубых ошибок	Уровень знаний принципов и методов, способов решения конкретных задач по экономическому обоснованию различных технологических приемов, технических средств, технологий производства растениеводческой продукции и разработки различных видов планов заявленного качества и за установленное время в объеме, соответствующем программе подготовки, без ошибок	Менеджмент и маркетинг
	Уметь: решать конкретные задачи по экономическому	При решении конкретных задач по экономическому	Продемонстрированы основные умения по решению конкретных	Продемонстрированы все основные умения по решению	Продемонстрированы все основные умения по решению конкретных задач	

	обоснованию различных технологических приемов, технических средств, технологий производства растениеводческой продукции и разработки различных видов планов заявленного качества и за установленное время	обоснованию различных технологических приемов, технических средств, технологий производства растениеводческой продукции и разработки различных видов планов заявленного качества и за установленное время не продемонстрированы основные умения, имели место грубые ошибки	задач по экономическому обоснованию различных технологических приемов, технических средств, технологий производства растениеводческой продукции и разработки различных видов планов заявленного качества и за установленное время, решены типовые задачи с негрубыми ошибками, выполнены все задания, но не в полном объеме	конкретных задач по экономическому обоснованию различных технологических приемов, технических средств, технологий производства растениеводческой продукции и разработки различных видов планов заявленного качества и за установленное время, решены все основные задачи с негрубыми ошибками, выполнены все задания в полном объеме, но некоторые с недочетами	по экономическому обоснованию различных технологических приемов, технических средств, технологий производства растениеводческой продукции и разработки различных видов планов заявленного качества и за установленное время, решены все основные задачи с отдельными несущественными недочетами, выполнены все задания в полном объеме	
	Владеть: навыками решения конкретных задач по экономическому обоснованию различных технологических приемов, технических средств, технологий производства растениеводческой продукции и разработки различных видов планов заявленного качества и за установленное	При решении стандартных задач не продемонстрированы базовые навыки решения конкретных задач по экономическому обоснованию различных технологических приемов, технических средств, технологий производства растениеводческой продукции и разработки различных видов планов заявленного качества и за установленное время, имели место грубые ошибки	Имеется минимальный набор навыков решения конкретных задач по экономическому обоснованию различных технологических приемов, технических средств, технологий производства растениеводческой продукции и разработки различных видов планов заявленного качества и за установленное время с некоторыми недочетами	Продемонстрированы базовые навыки решения конкретных задач по экономическому обоснованию различных технологических приемов, технических средств, технологий производства растениеводческой продукции и разработки различных видов планов заявленного качества и за установленное время	Продемонстрированы навыки решения конкретных задач по экономическому обоснованию различных технологических приемов, технических средств, технологий производства растениеводческой продукции и разработки различных видов планов заявленного качества и за установленное время при решении нестандартных задач без ошибок и недочетов	

	время			при решении стандартных задач с некоторыми недочетами		
УК-2.4 Публично представляет результаты решения конкретной задачи проекта.	***Знать:*** результаты решения конкретной задачи проекта и представлять их публично	При демонстрации, публично результатов решения конкретной задачи проекта, имело место грубых ошибок	Демонстрирует минимально допустимый уровень знаний, при решении конкретной задачи проекта допущено много негрубых ошибок	Демонстрирует уровень знаний при решении конкретной задачи проекта, в объеме, соответствующем программе подготовки, допущено несколько не грубых ошибок	Демонстрирует уровень знаний, при решении конкретной задачи проекта, в объеме, соответствующем программе подготовки, без ошибок	Менеджмент и маркетинг
	Уметь: публично представлять результаты решения конкретной задачи проекта	При решении стандартных задач проекта не продемонстрированы основные умения публично представлять результаты решения конкретной задачи проекта, имели место грубые ошибки	Продемонстрированы основные умения не продемонстрированы основные умения публично представлять результаты решения конкретной задачи проекта, решены типовые задачи с негрубыми ошибками, выполнены все задания, но не в полном объеме	Продемонстрированы все основные умения публично представлять результаты решения конкретной задачи проекта, решены все основные задачи с негрубыми ошибками, выполнены все задания в полном объеме, но некоторые с недочетами	Продемонстрированы все основные умения не продемонстрированы основные умения публично представлять результаты решения конкретной задачи проекта, решены все основные задачи с отдельными несущественными недочетами, выполнены все задания в полном объеме	
	Владеть: решением конкретной задачи проекта, заявленного качества и за установленное время	При решении стандартных задач не продемонстрированы базовые навыки решения конкретной задачи проекта, заявленного качества и за установленное время, имели место грубые ошибки	Имеется минимальный набор навыков решения конкретной задачи проекта, заявленного качества и за установленное время для решения стандартных задач с некоторыми недочетами	Продемонстрированы базовые навыки выбирать решения конкретной задачи проекта, заявленного качества и за установленное время при решении стандартных задач с некоторыми недочетами	Продемонстрированы навыки выбирать решения конкретной задачи проекта, заявленного качества и за установленное время без ошибок и недочетов	

ОПК-6. Способен использовать базовые знания экономики и определять экономическую эффективность в профессиональной деятельности.						
ОПК-6.1 Использует базовые знания экономики и определяет экономическую эффективность в профессиональной деятельности	***Знать:*** - базовые экономические понятия, объективные основы экономики; - методы определения экономической эффективности в профессиональной деятельности.	Уровень знаний базовых экономических понятий, объективных основ экономики ниже минимальных требований, имеют место грубые ошибки в знании методов определения экономической эффективности в профессиональной деятельности.	Минимально допустимый уровень знаний базовых экономических понятий, объективных основ экономики, допущено много негрубых ошибок в знании методов определения экономической эффективности в профессиональной деятельности.	Уровень знаний базовых экономических понятий, объективных основ экономики в объеме, соответствующем программе подготовки, допущено несколько негрубых ошибок в знании методов определения экономической эффективности в профессиональной деятельности.	Уровень знаний базовых экономических понятий, объективных основ экономики в объеме, соответствующем программе подготовки, знание методов определения экономической эффективности в профессиональной деятельности без ошибок	Менеджмент и маркетинг
	Уметь: - ориентироваться в базовых экономических понятиях, объективных основах экономики; - осуществлять сбор и анализ исходных данных для определения экономической эффективности в профессиональной деятельности.	При решении стандартных задач не продемонстрированы основные умения ориентироваться в базовых экономических понятиях, объективных основах экономики, имели место грубые ошибкипри осуществлении сбора и анализа исходных данных для определения экономической эффективности в профессиональной деятельности.	Продемонстрированы основные умения ориентироваться в базовых экономических понятиях, объективных основах экономики, при осуществлении сбора и анализа исходных данных для определения экономической эффективности в профессиональной деятельности решены типовые задачи с негрубыми ошибками, выполнены все задания, но не в полном объеме.	Продемонстрированы все основные умения ориентироваться в базовых экономических понятиях, объективных основах экономики, решены все основные задачи с негрубыми ошибками, выполнены все задания в полном объеме, но некоторые с недочетами.	Продемонстрированы все основные умения ориентироваться в базовых экономических понятиях, объективных основах экономики, при осуществлении сбора и анализа исходных данных для определения экономической эффективности в профессиональной деятельности решены все основные задачи с отдельными несущественными недочетами, выполнены все задания в полном объеме.	
	Владеть: - навыками применения базовых экономических	При решении стандартных задач не продемонстрированы базовые навыки	Имеется минимальный набор навыков применения базовых экономических понятий,	Продемонстрированы базовые навыки применения базовых экономических	Продемонстрированы навыки применения базовых экономических понятий, объективных основ	

	понятий, объективных основ экономики; - навыками обобщать, анализировать информацию, правильно оценивать экономическую эффективность в профессиональной деятельности.	применения базовых экономических понятий, объективных основ экономики, имели место грубые ошибки при обобщении, анализе информации, правильной оценке экономической эффективности в профессиональной деятельности.	объективных основ экономики; обобщать, анализировать информацию, правильно оценивать экономическую эффективность в профессиональной деятельности для решения стандартных задач, с некоторыми недочетами.	понятий, объективных основ экономики; обобщать, анализировать информацию, правильно оценивать экономическую эффективность в профессиональной деятельности при решении стандартных задач с некоторыми недочетами.	экономики; обобщать, анализировать информацию, правильно оценивать экономическую эффективность в профессиональной деятельности при решении нестандартных задач без ошибок и недочетов	

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

Таблица 3.1 – Типовые контрольные задания соотнесенные с индикаторами достижения компетенций

Индикатор достижения компетенции	№№ заданий (вопросов, билетов, тестов и пр.) для оценки результатов обучения по соотнесенному индикатору достижения компетенции
УК-2.2 Проектирует решение конкретной задачи проекта, выбирая оптимальный способ ее решения, исходя из действующих правовых норм и имеющихся ресурсов и ограничений	Контрольная работа по темам №№ 1-20 Темы самостоятельной работы №№ 1-12 Вопросы к зачету №№ 1-22
УК-2.3 Решает конкретные задач проекта заявленного качества и за установленное время.	Контрольная работа по темам №№ 21-40 Темы самостоятельной работы №№ 13-24 Вопросы к зачету №№ 23-44
УК-2.4 Публично представляет результаты решения конкретной задачи проекта.	Контрольная работа по темам №№ 41-60 Темы самостоятельной работы №№ 25-36 Вопросы к зачету №№ 24-66
ОПК-6.1 Использует базовые знания экономики и определяет экономическую эффективность в профессиональной деятельности	Контрольная работа по темам №№ 61-80 Темы самостоятельной работы №№ 37-48 Вопросы к зачету №№ 67-88

Тематика контрольных работ

1. Роль и значение школ менеджмента.
2. Модель управления в России: состояние и пути совершенствования
3. Становление российской науки управления
4. Основные теории тенденции развития современного менеджмента.
5. Концепции и модели стратегического менеджмента.
6. Структура стратегического планирования. Процесс стратегического планирования. Этапы процесса.
7. Сущность стратегического управления. Преимущества и недостатки.
8. Управление качеством: принципы, цель, задачи, функции.
9. Функции финансового менеджмента.
10. Стратегия и тактика финансового менеджмента.
11. Базовые принципы, концепции, функции и методы финансового менеджмента.
12. Особенности управления инвестициями.
13. Модели и методы принятия управленческих решений.
14. Субъекты и типология управленческих решений.
15. Этапы разработки управленческих решений
16. Процесс принятия рациональных решений в системе менеджмента.
17. Участие работников в управлении.
18. Роль и значение управленческой информации.

19. Место маркетинга в управлении организацией.
20. Управление разработкой товара. Управление инновациями.
21. Риск-менеджмент. Страхование рисков в управлении.
22. Разработка бизнес-плана
23. Методы прогнозирования спроса.
24. Организация и управление процесса товародвижения.
25. Основные и специфические виды функций менеджмента
26. Необходимость делегирования полномочий.
27. Функции менеджера организации
28. Централизация и децентрализация задач управления.
29. Функции менеджера организации
30. Централизация и децентрализация задач управления.
31. Инновации в мотивации персонала организации.
32. Взаимодействие микро и макросреды. Влияние этого взаимодействия на эффективность функционирования организации.
33. Роль и значение планирования как одной из основных функций менеджмента.
34. Организационные структуры управления: принципы и методы построения.
35. Организация управления маркетингом
36. Организация сбыта продукции
37. Инфраструктуры менеджмента
38. Ключевые факторы успеха фирмы на рынке
39. Стратегия разработки нового товара: цель, идея, концепция, процедура
40. Реклама в системе товародвижения: виды, назначения, формы воздействия
41. Прямой маркетинг
42. Рыночные посредники как направление маркетинговой деятельности
43. Маркетинговая среда и ее роль в выборе маркетинговой стратегии
44. Система и средства стимулирования сбыта стратегические хозяйственные подразделения: типы, назначение
45. Аграрный маркетинг
46. Международный маркетинг: формы и их содержание
47. Маркетинговый контроль
48. Основные факторы и средства ценового маркетинга
49. Цели и особенности маркетинга для товаров потребительского и производственного назначения.
50. Интеграция и дифференциация в менеджменте.
51. Современные методы менеджмента.
52. Организационная культура в менеджменте.
53. Лидерство. Типы отношений лидерства.
54. Роль лидерства
55. Неформальные группы и лидеры коллектива.
56. Социальная эффективность менеджмента
57. Стиль и имидж менеджера.
58. Этика современного бизнеса.
59. Деловой этикет менеджера.
60. Мотивации в управлении
61. Инновации в мотивации персонала организации.
62. Необходимость делегирования полномочий.
63. Контроль в управлении: мониторинг, диагностика и регулирование.
64. Конфликты в коллективе и способы их разрешения.
65. Функции и методы управления персоналом.
66. Современные тенденции в управлении персоналом.

67. Концепции ситуационного лидерства.
68. Мотивация деятельности человека.
69. Оперативное управление организаций.
70. Повышение квалификации и профессиональная переподготовка управленческих кадров.
71. Влияние внешней и внутренней среды на управление организации.
72. Правовое регулирование управленческой деятельности организации
73. Причины сопротивления организационным преобразованиям.
74. Процессуальные теории мотивации.
75. Психологическая эффективность управленческого контроля.
76. Содержательные теории мотивации.
77. Стресс и управление им в деятельности руководителя.
78. Современные научные подходы к управлению, их анализ.
79. Информационное обеспечение систем управления.
80. Этапы жизненного цикла организации

Темы для самостоятельной работы (эссе)

1. Стратегическое планирование. Бизнес-план как отражение стратегии организации.
2. Разработка бизнес-плана
3. Эффективность менеджмента и пути ее повышения.
4. Концепция маркетинговой деятельности предприятия
5. Рынок в системе маркетинга
6. Сущность и содержание маркетинга
7. Сущность и роль управленческих решений, их классификация.
8. Организационные структуры управления и тенденции их развития.
9. Организация будущего, ее основные черты и организационные структуры.
10. Природа и классификация функций менеджмента, их содержание.
11. Планирование как функция менеджмента
12. Значение планирования в процессе управления в современных условиях.
13. Методы прогнозирования спроса.
14. Комплексное изучение рынка - основа маркетинговой деятельности
15. Сегментация рынка - основной принцип маркетинговых исследований
16. Конкуренты и конкурентная борьба-элемент маркетинговой политики
17. Оценка конкурентоспособности
18. Потребители и их поведение: маркетинговые аспекты проблем
19. Виды товаров и товарных рынков, их маркетинговая разработка и оценка
20. Хозяйственная конъюнктура и ее роль в маркетинговой деятельности предприятия
21. Основные факторы и средства ценового маркетинга
22. Цели и особенности маркетинга для товаров потребительского и производственного назначения.
23. Ключевые факторы успеха фирмы на рынке
24. Стратегия разработки нового товара: цель, идея, концепция, процедура
25. Реклама в системе товародвижения: виды, назначения, формы воздействия
26. Прямой маркетинг
27. Рыночные посредники как направление маркетинговой деятельности
28. Организация сбыта продукции
29. Менеджер в системе управления, его имидж и стили руководства.
30. Самоменеджмент руководителя и его роль в формировании стиля управления.
31. Личность в системе управления.
32. Конфликты в системе управления и стратегии их преодоления.

33. Управление изменениями в организации.
34. Организационная культура.
35. Организация управления маркетингом
36. Методы управления и их мотивационная направленность.
37. Экономические методы управления и их развитие в условиях перехода к рыночным отношениям.
38. Социально-психологические методы управления и их значение на современном этапе.
39. Формы власти и влияния, особенности их реализации в современных условиях.
40. Мотивация как функция управления.
41. Контроль как функция управления.
42. Маркетинговый контроль
43. Маркетинговая среда и ее роль в выборе маркетинговой стратегии
44. Система и средства стимулирования сбыта стратегические хозяйственные подразделения: типы, назначение
45. Аграрный маркетинг
46. Международный маркетинг: формы и их содержание
47. Международное маркетинговое исследование
48. Международная политика цен
49. Влияние международного маркетинга на структуру, планирование и контроль в масштабах предприятия

Требования: Самостоятельная работа по дисциплине «Менеджмент и маркетинг» представляет собой написание эссе по заданным темам на основе прочтения основной и дополнительной литературы, анализа Интернет-ресурсов.

Компиляция использованных источников не допускается, без их указания (в тексте или списке использованной литературы) цитата не должна превышать более пяти предложений и в общей сумме объема эссе составлять более 1 одной страницы.

Эссе должно быть объемом не более десяти машинописных страниц, включая титульный лист (14 кегель, шрифт Times New Roman, полуторный интервал) и список литературы. Первый титульный лист не нумеруется. На нем указывается: название университета, кафедры; тема, Ф.И.О. студента и направление подготовки, Ф.И.О. преподавателя, время написания.

Критерии оценки: количество баллов: Эссе должно содержать утверждение (тезис), которое студент должен обосновать, со своей точки зрения и привести аргументы (не менее 3-х) в пользу этого утверждения, с использованием рекомендованных учебных материалов и источников по дисциплине.

Вопросы к зачету в устной форме

1. Подходы к определению понятия «менеджмент».
2. Основные категории менеджмента.
3. Организационно-распорядительные методы управления: характеристика, разновидности.
4. Экономические методы управления: характеристика и особенности.
5. Социально-психологические методы управления и их значение для развития социальной активности персонала и коллектива в целом.
6. Сущность и значение маркетинга.

7. Этапы развития маркетинга.
8. Концепции маркетинга.
9. Функции маркетинга.
10. Цели и методы маркетинговых исследований.
11. Цена как маркетинговый инструмент: понятие, виды и функции.
12. Методы ценообразования
13. Проблемы и условия ценообразования.
14. Сущность и роль управленческих решений; их классификация; требования к управленческим решениям.
15. Этапы принятия управленческого решения.
16. Моделирование в принятии решений. Типы моделей.
17. Принципы изучения поведения потребителей на рынке и факторы на них влияющие.
18. Выявление субъектов, принимающих решения о покупке и методы их изучения.
19. Моделирование поведения потребителей
20. Теории мотивации, используемые в оценке потребностей.
21. Права потребителей.
22. Формирование рыночного механизма управления в России.
23. Сбытовая политика предприятия: сбытовая сеть, виды сбыта.
24. Методы стимулирования сбыта продукции: ценовое стимулирование.
25. Методы стимулирования сбыта продукции: стимулирование натурой.
26. Методы стимулирования сбыта продукции: активное распространение.
27. Направления исследований в маркетинге: исследование рынка.
28. Направления исследований в маркетинге: исследование конкурентов.
29. Направления исследований в маркетинге: исследование потребителей.
30. Направления исследований в маркетинге: изучение фирменной структуры рынка.
31. Направления исследований в маркетинге: исследование товаров.
32. Направления исследований в маркетинге: исследование цели.
33. Направления исследований в маркетинге: исследование подавления товара и продаж.
34. Направление исследований в маркетинге: исследование систем стимулирования сбыта
35. Направление исследований в маркетинге: исследование внутренней среды предприятия.
36. Процесс маркетинговых исследований.
37. Действия оптовых торговцев и их роль на рынке.
38. Сущность розничной торговли. Виды розничных торговцев.
39. Характеристика американской модели менеджмента; основные факторы, определяющие ее формирование. Опыт управления в американских фирмах.
40. Сущность японской модели менеджмента.
41. Западноевропейская модель менеджмента. Основные положения социального рыночного хозяйства.
42. Развитие менеджмента в России. Особенности управления в условиях общественной формы собственности.
43. Комплекс маркетинга.
44. Ассортиментная политика: цели, задачи, виды.
45. Классификации товаров при определении ассортиментной политики.
46. Матрица Ансоффа
47. Маркетинговые коммуникации.
48. Сущность и виды рекламы.
49. Реклама и ее эффективность.
50. Маркетинг в АПК: сущность и цели, его особенности и проблемы.

51. Некоммерческий маркетинг
52. Организация как открытая система управления. Законы организации.
53. Организационно-правовые формы предпринимательства.
54. Организация как процесс создания структуры. Полномочия и ответственность.
55. Типы административного аппарата.
56. Линейно-функциональная структура управления, ее преимущества и недостатки.
57. Дивизиональная структура управления, ее преимущества и недостатки.
58. Адаптивные структуры управления.
59. Бюрократический тип структур, его характерные черты.
60. Корпоративная культура.
61. Влияние материальной, властной и духовной мотивации на выбор методов управления; комплексный подход к применению методов управления.
62. Природа и классификация функций менеджмента.
63. Организация как функция управления.
64. Координация как функция управления, ее основные задачи.
65. Мотивация как функция управления. Основные задачи процесса мотивации. Проблемы мотивации персонала в России.
66. Основные направления эволюции современных теорий мотивации.
67. Содержательные теории мотивации.
68. Процессуальные теории мотивации.
69. Основные составляющие психологической структуры личности: направленность, способности, характер.
70. Социальные основы формирования личности.
71. Личность в системе управления. Основные черты, характеризующие личность.
72. Самоменеджмент руководителя.
73. Контроль как функция управления.
74. Виды контроля и характеристики его эффективности.
75. Методы маркетинга.
76. Виды маркетинга.
77. Субъекты и объекты маркетинга.
78. Принципы маркетинга.
79. Управление маркетингом: цели, задачи, этапы.
80. Маркетинговая информация: сущность, источники, система маркетинговой информации.
81. Маркетинговая среда организации.
82. Определение емкости рынка.
83. Сегментирование рынка.
84. Выбор целевого сегмента.
85. Позиционирование товара на рынке.
86. Стадии жизненного цикла товара.
87. Формальные и неформальные группы, их характеристика.
88. Характеристика основных теорий лидерства. Типы лидеров.

Вопросы к тесту
зачеты в тестовой форме
Демонстрационная версия

1. К основным положениям рационалистической школы относится:

1. признание менеджмента самостоятельной сферой и видом деятельности
2. расчленение процесса производства на составные части и их нормирование
3. планирование на основе норм

4. признание человека как главного ресурса предприятия

2. Основной вклад классической школы административного управления:

1. разработка универсальных принципов управления, пригодных для всех его уровней и во всех типах организаций
2. применение принципа специализации к промышленным рабочим
3. использование психологии в менеджменте
4. использование индивидуальной мотивации

3. Основная концепция школы человеческих отношений:

1. разделение труда и повышение его эффективности
2. увеличение заработной платы для повышения производительности труда
3. производительность труда повышается в результате изменения отношений между рабочими и менеджерами и повышения удовлетворенности рабочим своим трудом
4. увеличение производительности труда за счет внедрения НТП

4. Определение принципов управления индивидуальным трудом рабочего является достижением представителей школы…

1. поведенческих наук
2. административного управления
3. научного управления
4. человеческих отношений

5. Наиболее часто менеджмент определяют как:

1. процесс, с помощью которого предприятия формируются и управляются
2. выполнение функций управления
3. люди и аппарат управления
4. искусство управления
5. информационные потоки в объекте управления

6**. С повышением уровня управления в организации возрастает удельный вес заданий по…….**

1. анализу работы
2. организации производства
3. оценке качества работы
4. менеджменту

7. Основным методологическим подходом в изучении курса менеджмента является:

1. метод научного познания
2. функциональный подход
3. системный подход
4. оптимальный подход

8. Субъект управления - это:

1. физическое или юридическое лицо, от которого исходит властное воздействие
2. физические и юридические лица, системы, процессы, на которые направлено воздействие
3. нечто или некто, испытывающее воздействие
4. это область деятельности, направленной на обеспечение роста образовательного уровня.

9. В менеджменте один из основных принципов управления по Анри Файолю гласит: «Власть не отделима от…»

1. администрации
2. участия в управлении
3. коррупции
4. ответственности

10. Контроль можно классифицировать:

1. По принадлежности
2. По способам принятия решений

3. Основанию для обязанности
4. По объему контроля

11. Предметом контроля может быть:

1. исполнительская деятельность
2. работа менеджера
3. принципы управления
4. методы управления

12. Критерии для решения о контроле

1. Эффективность
2. Концепции контроля
3. Задача контроля
4. Границы контроля

13. Типы контрольных систем

1. Рыночный контроль
2. Контроль по выходу
3. Бюрократический контроль
4. Контроль со стороны государства

14. С точки зрения оценки результатов коммерческой деятельности контроль направлен на:

1. оценку стратегических альтернативных вариантов
2. оценку долгосрочных ключевых результатов
3. оценку степени их достижения
4. оценку развития процесса

16. Маркетинг – это:

а) предпринимательская деятельность, связанная с продвижением товаров и услуг от производителя к потребителю

б) вид человеческой деятельности, направленный на удовлетворение нужд и потребностей посредством обмена

в) совокупность управленческих действий в процессе обмена, направленных на удовлетворение нужд потребителей и превращения их из потенциальных покупателей в клиентов фирмы

г) все ответы верные

17. Несмотря на наличие значительного числа определений маркетинга, в каждом из них есть нечто общее, а именно:

а) приоритет производителя;
б) приоритет конкурента;
в) приоритет посредника;
г) приоритет потребителя.

18. На рынке представлена одна фирма, продающая конкретный товар, что соответствует:

а) олигополистической конкуренции;
б) чистой конкуренции;
в) чистой монополии;
г)монополистической конкуренции

19. Социально-этичный маркетинг - это:

а) маркетинг норм общественной жизни, этики предпринимательства;
б) декларация, не наполненная реальным содержанием;
в) концепция, ставящая прибыли фирмы в жесткую зависимость от удовлетворения высших перспективных потребностей человека и общества;
г) промежуточный, уже пройденный этап в развитии маркетинга.

20. Суть какой концепции маркетинга определяется выражением: «производите то,

что можете продать вместо того, чтобы пытаться продать то, что можете произвести»
а) концепция совершенствования товара
б) концепция совершенствования производства
в) концепция чистого маркетинга
г) концепция интенсификации коммерческих усилий
21.Комплекс маркетинга включает:
а) рекламу, цену, товар, упаковку;
б) товар, распределение, цену, коммуникации;
в) товарный знак, упаковку, цену, распределение;
г) рекламу, личную продажу, общественные связи, стимулирование продаж.
7. Цели деятельности предприятия и цели маркетинга:
а) абсолютно идентичны;
б) совершенно различны;
в) частично взаимосвязаны;
г) тесно взаимосвязаны и соотносятся друг с другом.
22. Свои интересы в получении определенной прибыли коммерческая организация, реализующая маркетинг, обеспечивает за счет:
а) увеличения числа мест продажи товаров;
б) правильной ценовой политики;
в) рекламы;
г) удовлетворения нужд и потребностей потребителей.
23. На собрании административно-управленческого персонала директор предприятия сформулировал несколько задач, одна из которых непосредственно относится к службе управления маркетингом. Это задача:
а) определить стратегию развития предприятия;
б) разработать план технического перевооружения предприятия;
в) дать предположительное описание товаров и услуг, которые предприятию следует изготовлять;
г) разработать план социального развития предприятия.
24. Разработка и реализация комплекса маркетинга проводится для того, чтобы:
а) установить обоснованную цену на товары;
б) достичь установленных целей маркетинга;
в) обеспечить эффективность рекламы;
г) создать новые товары.
25. Что входит в производственную функцию маркетинга?
а) организация производства новых товаров, разработка новых технологий
б) организация системы товародвижения
в) организация системы коммуникации на предприятии
г) организация стратегического и оперативного планирования
26. Товарный ассортимент - это
а) выделение в товарной номенклатуре самого рентабельного товара и продвижение его на рынок;
б) вся совокупность изделий, выпускаемых предприятием и предлагаемых рынку;
в) распределение продукции по уровню качества, функций, новизны и т.д.
27.Сегментирование рынка предполагает выполнение таких этапов как
а) выбор сегмента целевого рынка;
б) анализ рыночной среды;
в) развитие рынка;
г) диверсификация рынка
28. Основные методы маркетинговых исследований:
а) кабинетный и системный

б) системный и полевой
в) кабинетный и полевой
г) кабинетный, системный и полевой

Критерии оценки: количество баллов или удовлетворительно, хорошо, отлично определяются программными средствами по количеству правильных ответов к количеству случайно выбранных вопросов.

Контрольные задания и методика их выполнения для заочного отделения приводятся в методических указаниях по выполнению контрольных работ по дисциплине.

4. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ

Лекции оцениваются по посещаемости, активности, умению выделить главную мысль.

Практические (семинарские) занятия оцениваются по самостоятельности выполнения работы, грамотности в оформлении, правильности выполнения.

Самостоятельная работа оценивается по качеству и количеству выполненных домашних работ, грамотности в оформлении, правильности выполнения.

Промежуточная аттестация проводится в форме зачета.

Критерии оценки зачета в тестовой форме: количество баллов или удовлетворительно, хорошо, отлично. Для получения соответствующей оценки на зачете и экзамене по курсу используется накопительная система балльно-рейтинговой работы студентов. Итоговая оценка складывается из суммы баллов или оценок, полученных по всем разделам курса и суммы баллов полученной на зачете или экзамене.

Таблица 4.1 – Критерии оценки уровня знаний студентов с использованием теста на экзамене по учебной дисциплине

Оценка	Характеристики ответа студента
Отлично	86-100 % правильных ответов
Хорошо	71-85 %
Удовлетворительно	51- 70%
Неудовлетворительно	Менее 51 %

Оценка «зачтено» соответствует критериям оценок от «отлично» до «удовлетворительно».

Оценка «не зачтено» соответствует критерию оценки «неудовлетворительно».
Количество баллов и оценка неудовлетворительно, удовлетворительно, хорошо, отлично определяются программными средствами по количеству правильных ответов к количеству случайно выбранных вопросов.

Критерии оценивания компетенций следующие:

1. Ответы имеют полные решения (с правильным ответом). Их содержание свидетельствует об уверенных знаниях обучающегося и о его умении решать профессиональные задачи, оценивается в 5 баллов (отлично);

2. Более 75 % ответов имеют полные решения (с правильным ответом). Их содержание свидетельствует о достаточных знаниях обучающегося и его умении решать профессиональные задачи – 4 балла (хорошо);

3. Не менее 50 % ответов имеют полные решения (с правильным ответом) Их содержание свидетельствует об удовлетворительных знаниях обучающегося и о его ограниченном умении решать профессиональные задачи, соответствующие его будущей квалификации – 3 балла (удовлетворительно);

4. Менее 50 % ответов имеют решения с правильным ответом. Их содержание свидетельствует о слабых знаниях обучающегося и его неумении решать профессиональные задачи – 2 балла (неудовлетворительно).

Критерии оценки уровня усвоения знаний, умений и навыков по результатам экзамена в устной форме:

Оценка «отлично» выставляется, если дан полный, развернутый ответ на поставленный теоретический вопрос, показана совокупность осознанных знаний об объекте, доказательно раскрыты основные положения темы; в ответе прослеживается четкая структура, логическая последовательность, отражающая сущность раскрываемых понятий, явлений. Умеет тесно увязывать теорию с практикой. Ответ формулируется в терминах науки, изложен литературным языком, логичен, доказателен, демонстрирует авторскую позицию студента. Могут быть допущены недочеты в определении понятий, исправленные студентом самостоятельно в процессе ответа или с помощью "наводящих" вопросов преподавателя.

Оценка «хорошо» выставляется, если дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос, показано умение выделить существенные и несущественные признаки, причинно-следственные связи. Ответ четко структурирован, логичен. Ответы на дополнительные вопросы логичны, однако допущены незначительные ошибки или недочеты, исправленные студентом с помощью "наводящих" вопросов преподавателя.

Оценка «удовлетворительно» выставляется, если дан неполный ответ, логика и последовательность изложения имеют существенные нарушения. Допущены грубые ошибки при определении сущности раскрываемых понятий, явлений, вследствие непонимания студентом их существенных и несущественных признаков и связей. В ответе отсутствуют выводы. Умение раскрыть конкретные проявления обобщенных знаний не показано. Речевое оформление требует поправок, коррекции. При ответе на дополнительные вопросы студент начинает понимать связь между знаниями только после подсказки преподавателя.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется, если студент испытывает значительные трудности в ответе на экзаменационные вопросы. Присутствует масса существенных ошибок в определениях терминов, понятий, характеристике фактов. Речь неграмотна. На дополнительные вопросы студент не отвечает.

Оценка «зачтено» соответствует критериям оценок от «отлично» до «удовлетворительно».

Оценка «не зачтено» соответствует критерию оценки «неудовлетворительно».

Критерии оценки при решении задач: оценка «отлично» выставляется студенту, если он, решил задачу верно, пришел к верному знаменателю, показал умение логически и последовательно аргументировать решение задачи во взаимосвязи с практической действительностью. Оценка хорошо ставится в том случае если задача решена верно, но с незначительными погрешностями, неточностями. Оценка удовлетворительно ставится если соблюдена общая последовательность выполнения задания, но сделаны существенные ошибки в расчетах. Оценка неудовлетворительно ставится если задача не выполнена.

Критерии оценки текущих тестов: если студент выполняет правильно до 51% тестовых заданий, то ему выставляется оценка «неудовлетворительно»; если студент

выполняет правильно 51-70% тестовых заданий, то ему выставляется оценка «удовлетворительно»; если студент выполняет правильно 71-85 % тестовых заданий, то ему выставляется оценка «хорошо»; если студент выполняет правильно 86-100% тестовых заданий, то ему выставляется оценка «отлично».

Практические (семинарские) занятия оцениваются по самостоятельности выполнения работы, активности работы в аудитории, правильности выполнения заданий, уровня подготовки к занятиям.

Самостоятельная работа оценивается по качеству и количеству выполненных домашних работ, грамотности в оформлении, правильности выполнения.