

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ
КГБПОУ «КАНСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ»**

РАССМОТРЕНО

на заседании ЦМК экономических
и правовых дисциплин
протокол № 10 от «07» 06 2022 г.

О.М.ч / О.В.Михеева /

УТВЕРЖДАЮ

заместитель директора по учебной работе

Р.Н. Шевелева / Р.Н. Шевелева /

«01» 09 2022 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

**по учебной дисциплине Основы менеджмента и маркетинга
для специальности Земельно-имущественные отношения**

РП.00479926.21.02.05.22

Рабочая программа учебной дисциплины Основы менеджмента и маркетинга разработана для специальности 21.02.05 Земельно-имущественные отношения на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования

Организация разработчик: КГБПОУ «Канский политехнический колледж»

Разработчик: Коренкова И.И., преподаватель

СОДЕРЖАНИЕ

1 Паспорт рабочей программы учебной дисциплины	4
1.1 Область применения рабочей программы	
1.2 Место учебной дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы	4
1.3 Требования к результатам освоения учебной дисциплины	4
2 Структура и содержание учебной дисциплины	7
2.1 Объем учебной дисциплины и виды учебной работы	7
2.2 Содержание учебной дисциплины	8
2.3 Тематический план и содержание учебной дисциплины	10
3 Условия реализации программы учебной дисциплины	16
3.1 Требования к материально-техническому обеспечению	16
3.2 Информационное обеспечение обучения	16

1 ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1 Область применения рабочей программы

Рабочая программа учебной дисциплины Основы менеджмента и маркетинга является частью основной профессиональной образовательной программы и разработана на основании требований ФГОС СПО для специальности 21.02.05 Земельно-имущественные отношения.

1.2 Место учебной дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы

Учебная дисциплина Основы экономической теории входит в профессиональный цикл, подцикл общепрофессиональных дисциплин.

1.3. Требования к результатам освоения учебной дисциплины.

Освоение содержания учебной дисциплины Основы экономической теории обеспечивает достижение студентами следующих результатов:

Результаты освоения учебной дисциплины (Наименование ОК и ПК согласно ФГОС СПО)	Результаты обучения	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
1	2	3
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	- планировать и организовывать работу подразделения; - формирование организационные структуры управления; - разработка мотивационной политику организации; - применение в профессиональной деятельности приемов делового и управленческого	- наблюдение - устный опрос - выполнение и защита докладов - проверка конспектов - проверка практических работ - экономический диктант по терминам - выполнение презентации по теме (разделу) - научно-исследовательская работа (анализ портфолио)

<p>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 Ставить цели, мотивировать деятельность подчиненных, организовывать и контролировать их работу с принятием на себя ответственности за результат выполнения заданий.</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>ПК 5.1. Организовывать свою деятельность как индивидуального предпринимателя (кадастрового инженера) или коллектива организации в соответствии с вышеприведенными видами деятельности.</p> <p>ПК 5.2. Планировать за предпринимательскую деятельность и отчитываться за нее.</p> <p>ПК 5.3. Устанавливать партнерские связи, заключать хозяйственные договоры.</p> <p>ПК 5.4. Обеспечивать получение прибыли от хозяйственной деятельности.</p>	<p>общения;</p> <ul style="list-style-type: none"> - принятие эффективных решений, используя систему методов управления; - учет особенностей менеджмента и маркетинга в земельно-имущественных отношениях; - анализ рынка недвижимости, осуществление его сегментации и позиционирования; - определение стратегии и тактики относительно ценообразования; - знание сущности и характерных черт современного менеджмента, истории его развития; - знание особенностей менеджмента в области профессиональной деятельности (по отраслям); - знание внешней и внутренней среды организации; - знание цикла менеджмента; - знание процесса принятия и реализации управленческих решений; - знание функций менеджмента в рыночной экономике: <p>организацию, планирование, мотивацию и контроль деятельности экономического субъекта;</p> <ul style="list-style-type: none"> - знание систему методов управления; - знание методики принятия решений; - знание стилей управления, коммуникаций, делового общения; - знание сущности и функций маркетинга; - знание конъюнктуры рынка недвижимости, динамику спроса и предложения на 	<ul style="list-style-type: none"> - тестирование - индивидуальные задания
--	---	--

	соответствующем рынке с учетом долгосрочных перспектив	
ДПК 1.Использовать в практической деятельности основные инструменты маркетинга	- определение стратегии маркетинга; - знание методов маркетинговых исследований	

2 СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1 Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов	в т.ч. по семестрам	
		3 семестр	4 семестр
Трудоемкость ученой дисциплины (всего), в том числе часов вариативной части	<i>115</i> <i>56</i>	<i>115</i>	-
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего), в том числе часов вариативной части	<i>80</i> <i>40</i>	<i>80</i>	-
в том числе:			
лабораторные занятия	-	-	-
практические занятия	<i>38</i>	<i>38</i>	-
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	<i>35</i>	<i>35</i>	-
Консультации (всего)	-	-	-
Промежуточная аттестация	-	-	-
Форма промежуточной аттестации (ДЗ, Э, З,КР)	Э	Э	-

2.2 Содержание учебной дисциплины Основы менеджмента и маркетинга

Код профессиональных компетенций	Наименование разделов и тем	Всего часов	Объем времени, отведенный на освоение учебной дисциплины				
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося	
			всего, часов	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов	всего, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов
ОК 1-ОК 8	Раздел 1. Цели и задачи менеджмента	9	6	2	-	3	-
ОК 1- ОК 8 ПК 1.4, ПК 5.2	Раздел 2. Цикл менеджмента	20	14	6	-	6	-
ОК 1 – ОК 8 ПК 1.4, ПК 5.2	Раздел 3. Основы управленческой деятельности	9	6	2	-	3	-
ОК 1 – ОК 8	Раздел 4 . Управление конфликтами	9	6	2	-	3	-
ОК 1 – ОК 8 ПК 5.3, ПК 5.4	Раздел 5. Этика делового общения	11	8	6	-	3	-
ОК 1 – ОК 8 ПК 5.2, ПК 5.3, ПК 5.4	Раздел 6. Особенности менеджмента в сфере профессиональной деятельности	8	6	2	-	2	-
ОК 1 – ОК 8 ПК 5.3, ДПК 1	Раздел 7. Основы маркетинга	12	8	4	-	4	-

ОК 1 – ОК 8 ДПК 1	Раздел 8. Система маркетинговых исследований	6	4	2	-	2	-
ОК 1 – ОК 8 ПК 5.1, ПК 5.3	Раздел 9. Рынок как экономическая основа маркетинга	11	8	4	-	3	-
ОК 1 – ОК 8 ДПК 1	Раздел 10. Товар в системе маркетинга	9	6	4	-	3	-
ОК 1 – ОК 8 ПК 5.3, ДПК 1	Раздел 11. Сбытовая функция маркетинга	11	8	4	-	3	-
	Всего	115	80	38	-	35	-

2.3 Тематический план учебной дисциплины_ Основы менеджмента и маркетинга

№ ур ока	Наименование разделов и тем	Учебная нагрузка обучающихся (час.)		Активные формы проведения занятий	Технические средства обучения	Домашнее задание (основная и дополнительная литература)	Внеаудиторная самостоятельная работа студента	Образовательные результаты (ОК, ПК, ДПК)
		очная форма обучения						
		ауд.	самост.					
	Раздел 1 Цели и задачи менеджмента							ОК 1 - ОК8
1	Введение. Понятие, сущность и характерные черты менеджмента. История развития менеджмента.	2 ч урок	1 ч	Вводная лекция		(1) 11-13, 18-26	Выполнение конспекта	
2	Принципы и методы управления	2 ч урок	1 ч	Лекция-диалог			Составление лабиринта	
3	Практическая работа 1 Модель современного менеджера	2 ч прак	1 ч.	Урок-практикум	Проектор, ноутбук		Работа с интернет - ресурсами	
	Раздел 2 Цикл менеджмента							ОК 1-ОК8 ПК 1.4, ПК 5.2
4	Планирование и прогнозирование	2 ч урок	1 ч	Лекция-диалог		(1) 139-145	Подготовка кроссворда	
5	Сущность организация, внутренняя и внешняя среда организации	2 ч урок	1 ч.	Лекция-диалог	Проектор, ноутбук	(1) 41-46, 48-50	Составление схемы «Элементы организации»	

6	Мотивация как функция менеджмента	2 ч урок	1 ч.	Урок презентация	Проектор, ноутбук		Работа с интернет-ресурсами	
7	Контроль и способы его осуществления	2 ч урок	1 ч.	Лекция-диалог		(1) 91-93	Составление таблицы «Формы контроля»	
8	Практическая работа 2 Анализ схем организационной структуры управления	2 ч прак	1 ч.	Урок-практикум		(1) 300-303	Составление схем управления в организации	
9	Практическая работа 3 Использование мотивации в практике менеджмента	2 ч прак	1 ч.	Урок-практикум			Составление схем теории мотивации	
10	Практическая работа 4 Определение показателей внутренней и внешней среды организации	2 ч прак		Урок-практикум				
	Раздел 3 Основы управленческой деятельности							ОК 1 – ОК 8 ПК 1.4 ПК 5.3
11	Понятие и природа управленческого решения. Классификация управленческих решений.	2 ч урок	1 ч.	Лекция-диалог	Проектор, ноутбук	(1) 107-115	Составление лабиринтов	
12	Власть и стили руководства	2 ч урок	1 ч.	Лекция-диалог	Проектор, ноутбук	(1) гл.16	Подготовка кластера	
13	Практическая работа 5 Методы принятия эффективных решений	2 ч прак	1 ч.	Урок-практикум		(1) 123-125	Решение ситуационных задач	

	Раздел 4 Управление конфликтами							ОК 1 – ОК 8
14	Понятие, виды и методы разрешения конфликтов	2 ч урок	1 ч.	Лекция -диалог		(1) гл.15 §1	Выполнение теста	
15	Правила поведения в конфликте, последствия конфликтов	2 ч урок	1 ч.	Проблема лекция	Проектор, ноутбук	(1) гл.15 §2	Составление таблицы «Стили поведения в конфликте»	
16	Практическая работа 6 Разрешение конфликтов в процессе управления	2 ч прак	1 ч.	Урок- практикум			Решение ситуационных задач	
	Раздел 5 Этика делового общения							ОК 1 – ОК 8 ПК 5.3 ПК 5.4
17	Понятие и виды коммуникации. Задачи коммуникационного процесса	2 ч урок	1 ч.	Лекция-диалог		(1) 126-134	Составление схемы «Классификация коммуникаций»	
18	Практическая работа 7 Деловой этикет	2 ч прак	1 ч.	Урок-практикум			Подготовка сообщения	
19	Практическая работа 8 Составление плана деловых мероприятий	2 ч прак	1 ч.	Урок-практикум			Составление плана беседы, переговоров	
20	Практическая работа 9 Планирование работы специалиста по земельно-имущественным отношениям	2 ч прак		Урок-практикум				

	Раздел 6 Особенности менеджмента в сфере профессиональной деятельности							ОК 1 – ОК 8 ПК 5.2 ПК 5.3 ПК 5.4
21	Формы построения взаимоотношений с сотрудниками	2 ч урок	1 ч.	Проблемная лекция	Проектор, ноутбук	Интернет - ресурсы	Подготовка презентаций	
22	Установление партнерских связей, заключение хозяйственных договоров	2 ч урок	1 ч.	Лекция-диалог	Проектор, ноутбук	Интернет - ресурсы	Работа с интернет-ресурсами	
23	Практическая работа 10 Роль менеджмента в профессиональной деятельности	2 ч прак		Урок-практикум				
	Раздел 7 Основы маркетинга							ОК 1 – ОК 8 ПК 5.3 ДПК 1
24	Сущность и цели маркетинга	2 ч урок	1 ч.	Лекция-диалог	Проектор, ноутбук	(3) 10-13	Выполнение конспекта	
25	Основные функции маркетинга	2 ч урок	1 ч.	Лекция -диалог	Проектор, ноутбук	(3) 14-19	Работа с интернет - ресурсами	
26	Практическая работа 11 Субъекты маркетинговой деятельности. Требования к специалистам по маркетингу	2 ч прак	1 ч.	Урок-практикум		(4) 20-27	Решение ситуационных задач	
27	Практическая работа 12 Спрос, предложение, цена, равновесие, эластичность	2 ч прак	1 ч.	Урок-практикум	калькулятор		Решение задач	

	Раздел 8 Система маркетинговых исследований							ОК 1 – ОК 8 ДПК 1
28	Цели, объекты и методы маркетинговых исследований	2 ч урок	1 ч.	Лекция-диалог		(3) 111-119	Выполнение конспекта	
29	Практическая работа 13 Проведение маркетинговых исследований	2 ч прак	1 ч.	Урок- практикум	Калькулятор	(4) 75-90	Решение ситуационных задач	
	Раздел 9 Рынок как экономическая основа маркетинга							ОК 1 – ОК 8 ПК 5.1 ПК 5.3 ДПК 1
30	Понятие рынка, его характеристики и функции	2 ч урок	1 ч.	Лекция-диалог	Проектор, ноутбук	(3) 58-65	Составление теста	
31	Рынок недвижимости: понятие, сущность, особенности функционирования	2 ч урок	1 ч.	Лекция-диалог	Проектор, ноутбук	(3) 73-76	Работа с интернет-ресурсами	
32	Практическая работа 14 Сегментирование рынка и позиционирование	2 ч прак	1 ч.	Урок-практикум		(4) 39-46	Решение ситуационных задач, тест	
33	Практическая работа 15 Исследование рынка недвижимости	2 ч прак		Урок - практикум				
	Раздел 10 Товар в системе маркетинга							ОК 1-ОК 8 ДПК 1
34	Понятие товара в маркетинговой деятельности. Характеристика	2 ч урок	1 ч.	Лекция-диалог	Проектор, ноутбук	(3) 90-95	Выполнение кластера,	

	товаров						синквейна	
35	Практическая работа 16 Конкурентоспособность и качество товара	2 ч прак	1 ч	Урок -практикум			Работа с интернет- ресурсами	
36	Практическая работа 17 Определение этапа жизненного цикла товара	2 ч прак	1 ч.	Урок -практикум			Решение задач	
	Раздел 11 Сбытовая функция маркетинга							ОК 1-ОК 8 ПК 5.3 ДПК 1
37	Ценообразование и его методы	2 ч урок	1 ч.	Лекция-диалог	Проектор, ноутбук	(4) 215-220	Составление таблицы «Методы ценообразования и их характеристики»	
38	Практическая работа 18 Анализ эффективности основных средств продвижения товара	2 ч прак	1 ч.	Урок-практикум			Составление схемы «Способы продвижения товара»	
39	Практическая работа 19 Определение цены на товар	2 ч прак	1 ч.	Урок -практикум	калькулятор		Решение задач	
40	Зачетное занятие	2 ч урок		Урок-зачет				
	Итого	80ч	35ч					

3 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1 Требования к материально-техническому обеспечению

Реализация программы учебной дисциплины требует наличия учебного кабинета Менеджмента, Маркетинга.

Оборудование учебного кабинета: учебная мебель, классная доска, методические указания для выполнения практических работ, раздаточный материал.

Технические средства обучения: ноутбук, проектор, Справочно-поисковая система Консультант плюс; Интернет, Электронная библиотечная система.

3.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы.

№ п/п	Наименование	Источник
Основная литература		
1.	Менеджмент: Учебник и практикум для СПО/ И.А. Иванова, А.М. Сергеев. – Москва: Издательство Юрайт, 2022. – 305 с.	Режим доступа Образовательная платформа Юрайт [сайт]. URL:https://urait.ru/viewer/menedzhment-491094
2.	Менеджмент: учебник и практикум для СПО / А.Л. Гапоненко.- Москва: Издательство Юрайт 2022.- 396 с.	Режим доступа Образовательная платформа Юрайт [сайт]. URL:https://urait.ru/viewer/menedzhment-489605
3.	Маркетинг: учебник и практикум для СПО/ Т.А. Лукичёва; под редакцией Т.А. Лукичёвой, Н.Н. Молчанова. – Москва: Издательство Юрайт, 2022-370с	Режим доступа Образовательная платформа Юрайт [сайт].

4.	Основы маркетинга. Практикум: учебное пособие для СПО/ С.В. Карпова – Москва: Издательство Юрайт, 2022- 325с.	Режим доступа Образовательная платформа Юрайт [сайт]. URL: https://urait.ru/viewer/osnovy-marketinga-praktikum-489724
Дополнительная литература		
5.	Гражданский кодекс РФ	СПС «Консультант плюс»
6.	Трудовой кодекс РФ	СПС «Консультант плюс»

РЕЦЕНЗИЯ

На рабочую программу по дисциплине Основы менеджмента и маркетинга
по специальности 21.02.05 Земельно-имущественные отношения
выполненную преподавателем Коренковой Ириной Игоревной
(Ф.И.О.)

Авторская рабочая программа разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 21.02.05 Земельно-имущественные отношения.

В результате изучения программного материала студенты овладеют знаниями и умениями по вопросам:

- планирования, организации, мотивации и контроля;
- основам теории принятия управленческих решений;
- управления конфликтами;
- власти и лидерства;
- коммуникации и деловому общению;
- функций маркетинга;
- конъюнктуры рынка недвижимости, динамику спроса и предложения на соответствующем рынке с учетом долгосрочных перспектив.

Оценка структуры рабочей программы (характеристика разделов)

Программа четко отражает основные темы курса. В них представлены разнообразные формы организационной работы студентов: определены лекционные, практические занятия, самостоятельная работа.

Оценка соответствия тематики практических, лабораторных и курсовых работ требованиям подготовки выпускника по специальности и содержанию рабочей программы:

Тематика практических работ способствует формированию профессиональных компетенций. Практические занятия помогут студентам расширить и закрепить полученные знания и позволят студентам приобрести навыки в принятии решений и деловом общении.

Используется профессиональная терминология

Содержание программы полно и всесторонне учитывает современный уровень развития состояния экономики.

Рекомендации, замечания _____

Заключение:

Рабочая программа по дисциплине/профессиональному модулю Основы менеджмента и маркетинга может быть использована для обеспечения основной профессиональной образовательной программы по специальности Земельно-имущественные отношения

Рецензент: Зрюмова Екатерина Геннадьевна, ООО «Эксперт-оценка», директор

Дата

М.П.

