

ОП.04 ОСНОВЫ МЕНЕДЖМЕНТА И МАРКЕТИНГА

1.1. Область применения программы

Рабочая программа учебной дисциплины является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС СПО по специальности 21.02.05 Земельно-имущественные отношения.

Рабочая программа учебной дисциплины может быть использована в дополнительном профессиональном образовании в рамках реализации программ переподготовки кадров в учреждениях СПО.

1.2. Место дисциплины в структуре программы подготовки специалистов среднего звена: дисциплина входит в общепрофессиональный цикл.

Учебная дисциплина относится к профессиональному циклу и направлена на формирование общих и профессиональных компетенций:

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Анализировать социально-экономические и политические проблемы и процессы, использовать методы гуманитарно-социологических наук в различных видах профессиональной и социальной деятельности.

ОК 3. Организовывать свою собственную деятельность, определять методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 4. Решать проблемы, оценивать риски и принимать решения в нестандартных ситуациях.

ОК 5. Осуществлять поиск, анализ и оценку информации, необходимой для постановки и решения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК 6. Работать в коллективе и команде, обеспечивать ее сплочение, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК 8. Быть готовым к смене технологий в профессиональной деятельности.

ПК 1.4. Участвовать в проектировании и анализе социально-экономического развития территории.

ПК 3.1. Выполнять работы по картографо-геодезическому обеспечению территорий, создавать графические материалы.

ДПК 1.8. Принимать участие в планировании, организации и управлении деятельности предприятия.

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

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен уметь:

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

- - определять стратегию и тактику относительно ценообразования;
- - находить выход из конфликтных ситуаций.

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен знать:

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

1.4. Количество часов на освоение программы учебной дисциплины:

максимальной учебной нагрузки обучающегося – 102 часа,

в том числе:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 68 часов;

самостоятельной работы обучающегося – 34 часа.