Комитет образования Еврейской автономной области

областное государственное профессиональное

образовательное бюджетное учреждение

 «Технологический техникум»

**Сборник заданий**

**для самостоятельной работы обучающихся**

**(аудиторная, внеаудиторная) по ОП.02 «Основы менеджмента»**

 **по профессии «Коммерция (по отраслям), менеджер по продажам»**

Биробиджан

2014

Организация – разработчик:

*областное государственное профессиональное образовательное бюджетное учреждение «Технологический техникум»*

Разработчик:

*Тарасевич Татьяна Леонидовна, преподаватель специальных дисциплин*

Рекомендован методической комиссией областного государственного профессионального образовательного бюджетного учреждения «Технологический техникум»

Заключение методической комиссии № \_\_\_\_\_ от « \_\_\_» \_\_\_\_ 201\_\_ г.

**Содержание**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Введение  | 4 |
| 1 | Аудиторная самостоятельная работа | 5 |
| 2 | Внеаудиторная самостоятельная работа | 8 |
| 3 | Возможности новых информационных технологий. Формы организации учебных занятий | 11 |
| 4 | Планирование самостоятельной работы обучающихся в рамках профессионального модуля и учебной дисциплины ОПОП СПО | 15 |
| 4.1 | Технология разработки заданий для организации самостоятельной работы | 17 |
| 4.2 | Задания для самостоятельной работы обучающихся | 20 |
| 4.2 | Контроль и оценка результатов самостоятельной работы | 26 |
|  | Литература | 34 |

**Введение**

С введением ФГОС нового поколения значение самостоятельной работы существенно возрастает. Необходимость ее в обучении обусловлена тем, что развитие субъекта профессиональной деятельности невозможно вне деятельности, в которой самостоятельно ставится ее цель, планируются и реализуются действия и операции, полученный результат соотносится с поставленной целью, способы деятельности корректируются и т.д. Субъектная позиция обучающегося в обучении становится главным условием формирования опыта практической деятельности и на его основе - овладения компетенциями.

Это в свою очередь требует соответствующей реорганизации учебного процесса в части образовательной составляющей, усовершенствования учебно-методической документации, внедрения новых информационно-образовательных технологий, обновления технического и программного обеспечения самостоятельной работы, новых технологий самоконтроля и текущего контроля знаний, умений и владений. В связи с этим качественно изменяется часть работы преподавателей, которая находит отражение в их индивидуальных планах в части, касающейся учебной и учебно-методической работы.

В условиях роста значимости внеаудиторной работы обучающихся наполняется новым содержание деятельность преподавателя и обучающегося.

***Роль преподавателя*** заключается в организации самостоятельной работы с целью приобретения обучающимся ОК и ПК, позволяющих сформировать у обучающегося способности к саморазвитию, самообразованию и инновационной деятельности;

***Роль обучающегося*** заключается в том, чтобы в процессе самостоятельной работы под руководством преподавателя стать творческой личностью, способной самостоятельно приобретать знания, умения и владения, формулировать проблему и находить оптимальный путь её решения.

***Самостоятельная работа*** *-* это планируемая в рамках учебного плана деятельность обучающихся по освоению содержания ОПОП СПО, которая осуществляется по заданию, при методическом руководстве и контроле преподавателя, но без его непосредственного участия.

**Задачи организации самостоятельной работы** состоят в том, чтобы:

* мотивировать обучающихся к освоению учебных программ;
* повысить ответственность обучающихся за свое обучение;
* способствовать развитию общих и профессиональных компетенций обучающихся;
* создать условия для формирования способности обучающихся к самообразованию, самоуправлению и саморазвитию.

Анализ и обобщение современных практик организации самостоятельной работы свидетельствует о многообразие видов и типов самостоятельной деятельности обучающихся, различных способах педагогического управления самостоятельной учебно-познавательной деятельностью со стороны педагогов.

**1. АУДИТОРНАЯ САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА**

1. *Работа на лекции.* Составление или слежение за планом чтения лекции, проработка конспекта лекции, дополнение конспекта рекомендованной литературой. В лекциях - вопросы для самостоятельной работы обучающихся, указания на источник ответа в литературе. В ходе лекции возможны так называемые **«вкрапления» - выступления,** сообщения обучающихся по отдельным вопросам плана. **Опережающие задания** для самостоятельного изучения фрагментов будущих тем занятий, лекций (в статьях, учебниках и др.). Важнейшим средством активизации стремления к самостоятельной деятельности являются активные технологии обучения. В этом плане эффективной формой обучения являются **проблемные** лекции. Основная задача лектора в этом случае - не столько передать информацию, сколько приобщить слушателей к объективным противоречиям развития научного знания и способам их разрешения. Функция обучающегося - не только переработать информацию, но и активно включиться в открытие неизвестного для себя знания.

2. *Работа на практических занятиях.* **Семинар-дискуссия** образуется как процесс диалогического общения участников, в ходе которого происходит формирование практического опыта совместного участия в обсуждении и разрешении теоретических и практических проблем, обучающийся учится выражать свои мысли в докладах и выступлениях, активно отстаивать свою точку зрения, аргументировано возражать, опровергать ошибочную позицию сокурсника. Данная форма работы позволяет повысить уровень интеллектуальной и личностной активности, включенности в процесс учебного познания.

**«Мозговая атака».** Группа делится на «генераторов» и «экспертов». Генераторам предлагается ситуация (творческого характера). За определённое время обучающиеся предлагают различные варианты решения предложенной задачи, фиксируемые на доске. По окончании отведённого времени «в бой» вступают «эксперты». В ходе дискуссии принимаются лучшие предложения и команды меняются ролями. Предоставление обучающихся на занятии возможности предлагать, дискутировать, обмениваться идеями не только развивает их творческое мышление и повышает степень доверия к преподавателю, но и делает обучение «комфортным».

**Игровая форма проведения занятия («Что? Где? Когда?»).**

Обучающиеся заранее разделены на три группы, розданы домашние задания, подготовлены номера команд, листы учёта с фамилиями игроков для капитанов. Игра состоит из шести этапов.

1. Вступительное слово преподавателя.
2. Разминка - повторение всех ключевых вопросов темы.
3. Устанавливается время на обдумывание вопроса и количество
баллов за ответ.
4. Игра «Что? Где? Когда?».
5. Подведение итогов.
6. Заключительное слово преподавателя.

**Деловые игры.** Такое занятие удобнее проводить при повторении и обобщении темы. Группа разбивается на команды (2-3). Каждая команда получает задание и затем озвучивает их решение. Проводится обмен задачами.

**Круглый** стол. Характерной чертой круглого стола является сочетание тематической дискуссии с групповой консультацией. Выбирается ведущий и 5-6 комментаторов по проблемам темы. Выбираются основные направления темы, и преподаватель предлагает вопросы, от решения которых зависит решение всей проблемы. Ведущий продолжает занятие, он даёт слово комментаторам, привлекает к обсуждению всю группу.

Коллективное обсуждение приучает к самостоятельности, активности, чувству сопричастности к событиям. При этом происходит закрепление информации, полученной в результате прослушивания лекций и самостоятельной работы с дополнительным материалом, а также выявление проблем и вопросов для обсуждения.

**Анализ конкретных ситуаций** - один из наиболее эффективных и распространенных методов организации активной познавательной деятельности обучающихся. Метод анализа конкретных ситуаций развивает способность к анализу жизненных и профессиональных задач. Сталкиваясь с конкретной ситуацией, обучающийся должен определить: есть ли в ней проблема, в чем она состоит, определить своё отношение к ситуации, предложить варианты решения проблемы.

**Метод проектов.** Для реализации этого метода важно выбрать тему, взятую из реальной жизни, значимую для обучающегося, для решения которой необходимо приложить имеющиеся у него знания и новые знания, которые еще предстоит получить. Выбор темы преподаватель и обучающийся осуществляют совместно, раскрывают перспективы исследования, вырабатывают план действий, определяют источники информации, способы сбора и анализа информации. В процессе исследования преподаватель опосредованно наблюдает, дает рекомендации, консультирует. После завершения и представления проекта обучающийся участвует в оценке своей деятельности.

**Технология создания шпаргалки.** Данная технология является нетрадиционной и вызывает повышенный интерес ученической аудитории к возможности поучаствовать в создании подобного «творческого продукта». Она позволяет развивать и формировать у обучающегося ряд важных умений, таких как:

* мыслить нешаблонно, оригинально;
* обобщать информацию в микроблоки;
* глубоко прорабатывать материал, акцентируя внимание на
* основной, главной, стержневой информации;
* выбирать и систематизировать ключевые понятия, термины,
* формулы.

Механизм реализации данной технологии заключается в следующем. На первом этапе обучающиеся создают свой «именной» пакет шпаргалок на все вопросы, которые выносятся на экзамен или зачёт (участие добровольное). Перед экзаменом обучающиеся сдают шпаргалки преподавателю (преподаватель проверяет данный продукт на соответствие технологическим требованиям).

Использовать «шпаргалку» на экзамене можно в следующих случаях:

* личная просьба обучающегося при затруднениях;
* только при ответе за столом преподавателя;
* время просмотра не более 2 минут (если обучающийся материал

знает, то этого времени достаточно).

Использование словаря-шпаргалки - это умение показать, как из минимума зашифрованной информации реально получить продуманный и развернутый ответ на поставленный вопрос.

**2. ВНЕАУДИТОРНАЯ САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА**

**1. Конспектирование.** Существуют два разных способа конспектирования - непосредственное и опосредованное.

Непосредственное конспектирование - это запись в сокращенном виде сути информации по мере ее изложения. При записи лекций или по ходу семинара этот способ оказывается единственно возможным, так как и то и другое разворачивается у вас на глазах и больше не повторится; вы не имеете возможности ни забежать в конец лекции, ни по несколько раз «переслушивать» ее.

Опосредованное конспектирование начинают лишь после прочтения (желательно - перечитывания) всего текста до конца, после того, как будет понятен общий смысл текста и его внутренние содержательно-логические взаимосвязи. Сам же конспект необходимо вести не в порядке его изложения, а в последовательности этих взаимосвязей: они часто не совпадают, а уяснить суть дела можно только в его логической, а не риторической последовательности. Естественно, логическую последовательность содержания можно понять, лишь дочитав текст до конца и осознав в целом его содержание.

При такой работе станет ясно, что в каждом месте для вас существенно, что будет заведомо перекрыто содержанием другого пассажа, а что можно вообще опустить. Естественно, что при подобном конспектировании придется компенсировать нарушение порядка изложения текста всякого рода пометками, перекрестными ссылками и уточнениями. Но в этом нет ничего плохого, потому что именно перекрестные ссылки наиболее полно фиксируют внутренние взаимосвязи темы.

Опосредованное конспектирование возможно применять и на лекции, если перед началом лекции преподаватель будет раздавать обучающимся схему лекции (табличка, краткий конспект в виде основных понятий, алгоритмы и т. д.).

2. **Реферирование литературы.** Реферирование отражает, идентифицирует не содержание соответствующего произведения (документа, издания) вообще, а лишь **новое, ценное и полезное содержание** (приращение науки, знания).

**3. Доклад, реферат, контрольная работа.**

*Доклад -* вид самостоятельной работы, используется в учебных и внеклассных занятиях, способствует формированию навыков исследовательской работы, расширяет познавательные интересы, приучает практически мыслить. При написании доклада по заданной теме следует составить план, подобрать основные источники. Работая с источниками, следует систематизировать полученные сведения, сделать выводы и обобщения. К докладу по крупной теме привлекается несколько обучающихся, между которыми распределяются вопросы выступления. В учебных заведениях доклады содержательно практически ничем не отличаются от рефератов и являются зачётной работой.

*Реферат -* краткое изложение в письменном виде или в форме публичного доклада содержания научного труда или трудов, обзор литературы по теме. Это самостоятельная научно-исследовательская работа обучающегося, в которой раскрывается суть исследуемой проблемы. Изложение материала носит проблемно-тематический характер, показываются различные точки зрения, а также собственные взгляды на проблему. Содержание реферата должно быть логичным. Объём реферата, как правило, от 5 до 15 машинописных страниц. Темы реферата разрабатывает преподаватель, ведущий данную дисциплину. Перед началом работы над рефератом следует наметить план и подобрать литературу. Прежде всего, следует пользоваться литературой, рекомендованной учебной программой, а затем расширить список источников, включая и использование специальных журналов, где имеется новейшая научная информация.

Структура реферата:

* Титульный лист.
* Оглавление.
* Введение (дается постановка вопроса, объясняется выбор темы, её значимость и актуальность, указываются цель и задачи реферата, даётся характеристика используемой литературы).
* Основная часть (состоит из глав и подглав, которые
раскрывают отдельную проблему или одну из её сторон и логически являются продолжением друг друга).
* Заключение (подводятся итоги и даются обобщённые основные выводы по теме реферата, делаются рекомендации).
* Список литературы.

 В списке литературы должно быть не менее 8-10 различных источников.

Допускается включение таблиц, графиков, схем, как в основном тексте, так и в качестве приложений.

Критерии оценки реферата: соответствие теме; глубина проработки материала; правильность и полнота использования источников; владение терминологией и культурой речи; оформление реферата.

По усмотрению преподавателя рефераты могут быть представлены на семинарах в виде выступлений.

**Контрольная работа** - одна из форм проверки и оценки усвоенных знаний, получения информации о характере познавательной деятельности, уровня самостоятельности и активности обучающихся в учебном процессе, эффективности методов, форм и способов учебной деятельности.

Отличительной чертой письменной контрольной работы является большая степень объективности по сравнению с устным опросом.

Для письменных контрольных работ важно, чтобы система заданий предусматривала как выявление знаний по определенной теме (разделу), так и понимание сущности изучаемых предметов и явлений, их закономерностей, умение самостоятельно делать выводы и обобщения, творчески использовать знания и умения.

При выполнении таких контрольных работ следует использовать предложенную основную литературу и подбирать дополнительные источники.

Темы контрольных работ разрабатывает преподаватель, ведущий данную дисциплину.

Ответы на вопросы должны быть конкретны, логичны, соответствовать теме, содержать выводы, обобщения и показывать собственное отношение к проблеме, где это уместно.

**Самостоятельная работа в Интернете**

Новые информационные технологии (НИТ) могут использоваться для:

• **поиска информации в сети** - использование web-браузеров, баз данных, пользование информационно-поисковыми и информационно-справочными системами, автоматизированными библиотечными системами, электронными журналами;

* **организации диалога в сети** - использование электронной почты, синхронных и отсроченных телеконференций;
* **создания тематических web-страниц и web-квестов** - использование html- редакторов, web-браузеров, графических редакторов.
1. **Возможности новых информационных технологий. Формы организации учебных занятий**

**1. Поиск и обработка информации**

* написание реферата-обзора
* рецензия на сайт по теме
* анализ существующих рефератов в сети на данную тему, их оценивание
* написание своего варианта плана лекции или ее фрагмента
* подготовка фрагмента практического занятия
* подготовка доклада по теме
* подготовка дискуссии по теме
* работа с web-квестом, подготовленным преподавателем или найденным в сети

**2. Диалог в сети**

* обсуждение состоявшейся или предстоящей лекции в списке рассылки группы
* общение в синхронной телеконференции (чате) со специалистами или обучающимися других групп , изучающих данную тему
* обсуждение возникающих проблем в отсроченной телеконференции
* консультации с преподавателем и другими обучающимися через отсроченную телеконференцию

**3. Создание web-страниц и web-квестов**

* размещение выполненных рефератов и рецензий на сайте поддержки курса, создание рейтинга работ по данной теме
* создание тематических web-страниц индивидуально и в мини-группах
* создание web-квестов для работы по теме и размещение их на сайте курса

Web-квестом называется, специальным образом организованный вид исследовательской деятельности, для выполнения которой, обучающиеся осуществляют поиск информации в сети по указанным адресам.Они создаются для того, чтобы лучше использовать время обучающихся и использовать полученную информацию в практических целях, развивать умения критического мышления, анализа, синтеза и оценки информации.

Данный вид деятельности разработали в 1995 году в государственном университете Сан-Диего исследователи Берни Додж и Том Марч.

Чтобы данная работа была максимально эффективной, web-квест (специальным образом организованная web-страница) должен содержать следующие части:

1. Введение, в котором описываются сроки проведения и задается исходная ситуация.
2. Интересное задание, которое можно реально выполнить.
3. Набор ссылок на ресурсы сети, необходимые для выполнения задания. Некоторые (но не все) ресурсы могут быть скопированы на сайт данного web-квеста, чтобы облегчить обучающимся скачивание материалов. Указанные ресурсы должны содержать ссылки на web-страницы, электронные адреса экспертов или тематические чаты, книги или другие материалы, имеющиеся в библиотеке или у преподавателя. Благодаря указанию точных адресов при выполнении заданий обучающиеся не будут терять времени.
4. Описание процесса выполнения работы. Он должен быть разбит на этапы с указанием конкретных сроков.
5. Некоторые пояснения по переработке полученной информации: направляющие вопросы, дерево понятий, причинно-следственные диаграммы.
6. Заключение, напоминающее учащимся, чему они научились, выполняя данное задание; возможно, пути для дальнейшей самостоятельной работы по теме или описание того, каким образом можно перенести полученный опыт в другую область. Web-квесты могут быть краткосрочными и долгосрочными. Целью краткосрочных проектов является приобретение знаний и осуществление их интеграции в свою систему знаний. Работа над кратковременным web-квестом может занимать от одного до трёх сеансов. Долгосрочные web-квесты направлены на расширение и уточнение понятий. По завершении работы над долгосрочным web-квестом обучающийся должен уметь вести глубокий анализ полученных знаний, уметь их трансформировать, владеть материалом настолько, чтобы суметь создать задания для работы по теме. Работа над долгосрочным web-квестом может длиться от одной недели до месяца (максимум двух).

Web-квесты лучше всего подходят для работы в мини-группах, однако, существуют и web-квесты, предназначенные для работы отдельных обучающихся. Дополнительную мотивацию при выполнении web-квеста можно создать, предложив обучающимся выбрать роли (например, генеральный директор компании, менеджер фирмы и т.п.) и действовать в соответствии с ними: например, если преподаватель предложил роль менеджера по продажам, то этот персонаж может послать письмо другому участнику (который играет роль генерального директора крупной компании, например) о необходимости выполнения по всем пунктам заключенной сделки.

Web-квест может касаться одного предмета или быть межпредметным. Исследователи отмечают, что во втором случае данная работа эффективнее.

 Формы web-квеста также могут быть различными. Наиболее популярные из них:

1. Создание базы данных по проблеме, все разделы которой готовят обучающиеся. Создание микромира, в котором обучающиеся могут передвигаться с помощью гиперссылок, моделируя физическое пространство. Написание интерактивной истории (обучающиеся могут выбирать варианты продолжения работы; для этого каждый раз указываются два-три возможных направления; этот приём напоминает знаменитый выбор дороги у дорожного камня русскими богатырями из былин).

Создание документа, дающего анализ какой-либо сложной проблемы и приглашающего обучающегося согласиться или не согласиться с мнением авторов.

2. Интервью on-line с виртуальным персонажем. Ответы и вопросы разрабатываются обучающимися, глубоко изучившими данную личность. (Это может быть менеджер, политический деятель, литературный персонаж, известный ученый, инопланетянин и т. п.) Данный вариант работы лучше всего предлагать не отдельным обучающимся, а мини- группе, получающей общую оценку (которую дают остальные обучающиеся и преподаватель) за свою работу.

Самостоятельная работа как форма организации обучения, возможна и необходима для получения любого образовательного результата. Однако ее виды для получения разных образовательных результатов будут различными:

* **для овладения знаниями:** работа со словарями и справочниками; ознакомление с нормативными документами; учебно-исследовательская работа; работа с конспектами лекций; работа над учебным материалом (учебника, первоисточника, статьи, дополнительной литературы, в том числе с материалами, полученными по сети Интернет); конспектирование текстов; ответы на контрольные вопросы; подготовка тезисов для выступления на семинаре, конференции; подготовка рефератов и т.д.;
* **для формирования умений и владений:** решение типовых задач и упражнений; решение вариативных задач и упражнений; выполнение чертежей, схем; выполнение расчётно-графических работ; решение производственных ситуационных (профессиональных) задач;
* проектирование и моделирование разных видов и компонентов профессиональной деятельности; выполнение курсовых и выпускных квалификационных работ;
* экспериментальная и конструкторская работа; упражнения на ПК и тренажёре и т.д.

 В соответствии с уровнями освоения учебного материала различают следующие виды самостоятельной работы:

1. -ознакомительный - конспектирование литературы;
2. - репродуктивный - написание контрольной работы
3. - продуктивный - подготовка эссе

По охвату обучающихся формы самостоятельной деятельности можно разделить на *дифференцированные* (индивидуальные или в составе малых групп) и *фронтальные* формы. Самостоятельная работа в учебном заведении может быть организована индивидуально с каждым обучающимся, с несколькими обучающимися (например, проектными командами) и для учебной группы (лекционного потока), в целом.

В значительной степени выбор конкретных форм организации самостоятельной деятельности обучающихся зависит от профиля обучения, изучаемой дисциплины, уровня профессионального образования.

Среди методов организации самостоятельной работы при обучении иностранному языку, например, более всего распространены:

* домашнее чтение, написание эссе;
* диалог в Интернет-сети;
* создание web-страниц и web-квестов;
* работа с электронной почтой;
* просмотр видеофильмов с субтитрами и караоке;
* тренинг в лингафонном кабинете, медиатеке;
* рецензирование и реферирование текстов и т.д.

 В технических дисциплинах часто используются следующие формы организации самостоятельной работы:

* выполнение чертежей, схем;
* выполнение расчетно-графических работ;
* решение ситуационных производственных (профессиональных) задач;
* подготовка к деловым играм;
* проектирование и моделирование разных видов и компонентов профессиональной деятельности;
* экспериментально-конструкторская работа;

• опытно-экспериментальная работа.

Самостоятельная работа, не предусмотренная образовательной программой, учебным планом и учебно-методическими материалами, раскрывающими и конкретизирующими их содержание, может осуществляться обучающимися в инициативном порядке, с целью реализа­ции собственных учебных и профессиональных интересов.

Распределение объема времени на внеаудиторную самостоятельную работу в режиме для обучающихся, как правило, не регламентируется расписанием.

**4.Планирование самостоятельной работы обучающихся в рамках профессионального модуля и учебной дисциплине ОПОП СПО**

Самостоятельная работа как форма организации обучения и вид учебных занятий планируется и проектируется преподавателями программ профессионального модуля и учебной дисциплине каждой ОПОП учебного заведения.

При формировании программы профессионального модуля и учебной дисциплине в составе ОПОП СПО отбор содержания образования на стадии его проектирования происходит при работе с разделами «2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины» и «3.2. Содержание обучения по профессиональному модулю» (Макеты Программы учебной дисциплины и профессионального модуля). Далее информация о самостоятельной работе располагается в календарно-тематическом плане.

 Зачастую в данных разделах можно обнаружить такие формулировки как

* Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы
* Подготовка к лабораторным и практическим работам
* Оформление отчетов и подготовка к их защите
* Работа над курсовым проектом

Данные виды самостоятельной работы сформулированы не диагностично, не связаны с каким-либо образовательным результатом, который можно оценить. Данные виды самостоятельной работы указывают на процессы, а не на результаты.

Более целесообразно при планировании самостоятельной работы указывать не виды, а примерную тематику самостоятельной работы по профессиональному модулю и учебной дисциплине. При этом тематика должна представляться в «задачной» формулировке.

* Обоснуйте, на примерах, общую и профессиональную культуру менеджера, сущность, значение
* Оформление фрагмента технологической документации технологического процесса механической обработки по образцу
* Разработка комплекса мероприятий по снижению травматизма на производственном участке
* Составление и оформление договоров: аренды и подряда

Далее необходимо рассчитать трудоемкость самостоятельной работы. Как правило, разработчики программ руководствуются собственным профессиональным опытом и здравым смыслом. Затраты времени на самостоятельное выполнение конкретного содержания учебного задания определяются эмпирически с учетом наблюдений за выполнением обучающимися аудиторной самостоятельной работ, их опроса о затратах времени на то или иное задание, хронометража собственных затрат на решение той или иной задачи. По совокупности заданий определяется объем времени на внеаудиторную самостоятельную работу по профессиональному модулю и учебной дисциплине.

Целесообразно также оценить потенциальную потребность обучающихся в консультациях, а также учесть объем времени на контрольные мероприятия по оценке результатов. Во время выполнения обучающимися внеаудиторной самостоятельной работы и при необходимости преподаватель может проводить консультации за счет общего бюджета времени, отведенного на консультации. Все это должно найти свое отражение в графике или технологической карте самостоятельной работы по профессиональному модулю и учебной дисциплине.

Внеаудиторная деятельность обучающихся дает возможность организации индивидуализации учебной деятельности обучающихся, для чего составляются технологические карты прохождения ИОМ по каждому профессиональному модулю, учебной дисциплине, составляются индивидуальные графики самостоятельной работы.

**Процесс организации внеаудиторной самостоятельной работы студентов включает в себя следующие этапы:**

**Первый этап** - подготовительный. Включает в себя составление рабочей программы с выделением тем и заданий для самостоятельной работы; подготовку учебно-методических материалов; диагностику уровня подготовленности студентов.

**Второй этап** - организационный. На этом этапе определяются цели индивидуальной и групповой работы студентов; проводятся индивидуально-групповые установочные консультации; устанавливаются сроки и формы представления промежуточных результатов.

**Третий этап** - мотивационно-деятельностный. Преподаватель на этом этапе должен обеспечить положительную мотивацию индивидуальной и групповой деятельности; проверку промежуточных результатов; организацию самоконтроля и самокоррекции; взаимообмен и взаимопроверку в соответствии с выбранной целью.

**Четвертый этап** - контрольно-оценочный. Включает индивидуальные и групповые отчеты и их оценку. Контроль может осуществляться при помощи промежуточного и итогового тестирования, написания в аудитории письменных контрольных работ, промежуточных зачетов др.

**4.1.Технология разработки заданий для организации самостоятельной работы**

Одним из наиболее трудоемких видов деятельности при планировании и проектировании самостоятельной работы выступает конструирование учебно-познавательных и практических заданий

В рамках компетентностной модели образовании задания на самостоятельную работу должны носить деятельностный характер. Обучающимся в качестве домашнего задания следует предлагать не просто прочитать и пересказать учебный материал. Целесообразно, предложив новое учебное содержание как исходный материал, дать задание переработать, трансформировать его в определенного рода продукт с помощью тех или иных средств и операций, при опоре на некоторые знания и когнитивные умения.

Усвоение знаний при этом становится необходимым условием (средством) решения конкретной учебно-профессиональной задачи (проблемы).

При составлении фонда заданий можно воспользоваться «Конструктором учебно-познавательных заданий»

Как убедительно доказано в психолого-педагогических исследованиях, наибольшую дидактическую ценность имеют учебно-познавательные задания:

* с недостаточным условиями, когда часть информации необходимо найти в справочной литературе, сети Интернет, путем анкетирования, интервьюирования и т.д.;
* с избыточными условиями, в которых (как и в реальной жизни) много ненужной информации, и требуется отделить значимую информацию от «шума» (выбрать только то, что нужно для выполнения задания);
* с несколькими вариантами решения (оптимальный вариант выбирается по заданному или самостоятельно сформулированному обучающимся основанию / критерию).

Такие общие компетенцию как «Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач» и «Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности» формируются в условиях работы с заданиями на обработку информации. К ним можно отнести:

* задания на передачу информации (подготовка докладов, сообщений по теме, плакатов, презентаций MS Power Point к учебному материалу, учебных пособий по теме и т.д.);
* задания на упорядочение информации (выстраивание логических, причинно-следственных связей, хронологическое упорядочение, ранжирование, рейтингование);
* задания на перекодировку информации (составление диаграмм, схем, графиков, таблиц и других форм наглядности к тексту и наоборот);
* задания, связанные с интерпретацией, анализом и обобщением информации, полученной из первоисточников или из учебных материалов;
* задания на обобщение и/или оценку (рецензирование) материалов дискуссии, обсуждения, состоявшихся на аудиторном занятии.

В современной практике профессионального образования для организации самостоятельной работы широко используются телекоммуникационные проекты, предполагающие работу в тематических Интернет-форумах и обмен информацией по электронной почте. Распространен такой вид самостоятельных занятий как *учебно-исследовательская работа,* в рамках которой отрабатываются различные методы исследования, в том числе лабораторное наблюдение, экс­перимент, опросы, использование математических методов для обработки полученных данных, а также грамотное представление полученных результатов в форме структурированного текста, оформления выводов и т.д.

Достаточно распространены также такие формы организации самостоятельной работы как решение ситуационных задач и работа с учебными кейсами.

Собственно учебный кейс представляет собой описание конкретной ситуации из определенной сферы профессиональной деятельности, составленное в занимательном (популярно-публицистическом) стиле. В нем присутствует сюжет с определенной интригой, содержащий скрытый или явный конфликт (интересов, позиций, действий различных субъектов деятельности и/или их последствий). В описание кейсов часто включается прямая речь действующих лиц сюжета (для персонификации позиций и смыслов), описание их действий и поведения, а также, если необходимо, небольшие таблицы и схемы, иллюстрирующие сюжет и т.д. Иногда описание ситуации учебного кейса сопровождается многостраничными приложениями, из которых отбирается информация для решения проблемы. Ознакомившись с содержанием учебного кейса, обучающиеся формулируют проблему, диагностируют причины ее возникновения и описывают (обосновывают) способы разрешения противоречий.

В последнее время все популярнее становится представление кейсов на электронных носителях (мультимедиа-презентации) или в виде WEB-публикации в Интернете. Очевидно, что в определенных профессиональных областях невозможно обойтись без образно-наглядного представления информации.

Рассмотренные выше задания на самостоятельную работу пригодны для достижения таких промежуточных образовательных результатов как знания и умения. Чаше всего они используются в составе учебно-методических комплексов междисциплинарных курсов и учебных дисциплин.

Результаты более высокого порядка (опыт практической деятельности, субкомпетенции, общие и профессиональные компетенции) также могут формироваться в процессе самостоятельной работы обучающихся. В этом случае задания на самостоятельную работу должны быть оформлены как практические (в том числе - проектные) задания.

***Практическое задание*** представляет собой набор организованных определенным образом требований (задач) по выполнению трудовых операций и действий, соответствующих содержанию трудовых функций и необходимым для их выполнения профессиональным и общим компетенциям. Практические задания, которые используются на практических занятиях, учебной практике, могут быть связаны с изготовлением какого-либо изделия или другого материального продукта, что особенно ценно в профессиях СПО, поскольку в них большая часть профессиональных компетенций имеет прикладной характер. Однако для таких компетенций, как правило, важны не только параметры изготовленного продукта, но и характеристики процесса практической деятельности (например, соблюдение правил техники безопасности). Поэтому для самостоятельной работы практические задания такого рода используются только для отдельных профессий и специальностей.

***Проектное задание*** *-* это связанная общей профессионально-трудовой ситуацией и «сюжетной линией» серия требований (профессионально-трудовых задач), соответствующих содержанию трудовых функций и необходимым для их выполнения профессиональным и об­щим компетенциям. Специфика разработки проектных заданий как одного из вида практических заданий заключается в конструировании интегрирующей «сюжетной линии», объединяющей различные профессиональные задачи. При этом формулировке задач предшествует описание профессионально-трудовой ситуации. Часто в описании представлена не вся необходимая информация, ее необходимо найти в справочниках, использовать Интернет-поиск, сделать информационные запросы и т.д.

Одним из традиционных видов проектных заданий являются ***курсовые работы (проекты)*** *-* самостоятельная учебная работа, выполняемая в течение учебного семестра (курса) под руководством преподавателя и направленная на решение частной задачи или проведение исследования по одному из вопросов, изучаемых в профессиональном модуле (учебной дисциплине). Она представляет собой одну из форм учебно-исследовательской работы, ее выполнение является обязательным для всех обучающихся.

Примерная тематика курсовых работ для выбора обучающимися формируется, исходя из планируемых образовательных результатов профессионального модуля, и также должна иметь «задачную» формулировку (в отличие от реферата). Структура, оформление, регламенты подготовки и защиты определяются согласованным с работодателями Положением о курсовой работе (курсовом проектировании), входящим в учебно-методический комплекс, обеспечивающий реализацию соответствующей ОПОП образовательного учреждения. Для организации защиты курсовых работ необходимо разработать критерии оценки, включающие в себя показатели, сформированные на основе планируемых образовательных результатов (общих и профессиональных компетенций).

Распределение заданий на самостоятельную работу должно сопровождаться инструктажем преподавателя (мастера производственного обучения). В отдельных случаях инструкцию для обучающегося по выполнению задания целесообразно приложить к материалам задания в письменном виде. Как правило, инструктаж включает обозначение цели задания, его содержания, сроков выполнения, ориентировочного объема работы, основных требований к результатам работы и критериев, по которым будут оцениваться полученные продукты деятельности. Преподаватель может информировать обучающихся о типичных ошибках, которые встречаются при выполнении подобных заданий. Инструктаж проводится преподавателем за счет объема времени, отведенного на изучение дисциплины. Для сложных, комплексных практических заданий и проектов также предусматривается промежуточное консультирование (плановое или по запросу обучающихся).

**4.2. Задания для самостоятельной работы обучающихся**

**Методика оценки качеств менеджера по продажам**

Понятие «продажа» имеет довольно широкое применение. Продажа-это удовлетворение потребностей клиента. Неважно, знал ли клиент о существовании конкретной потребности или продавец указал на нее, у продавца должен быть продукт, удовлетворяющий эту потребность. В бизнесе предлагается на выбор только две возможности: либо на рынке побеждает ваш продукт, либо побеждают вас. Маркетинг учит тому, как отличаться от конкурентов, чтобы им было трудно скопировать ваш товар; как позиционировать себя так, чтобы клиент выбрал именно ваш продукт? Менеджер по продажам должен обладать определенным набором качеств, обеспечивающих эффективность его работы. Для выявления этих качеств может быть использована определенная методика.

1. **Оценка мотивации и готовность работать в сфере продаж.**

Продажа - одна из самых легких низкооплачиваемых профессий и одна из самых тяжелых высокооплачиваемых профессий. К тем, кто начинает заниматься продажами, относится следующее правило: не стоит ждать от новичка результатов впервые 3-6 месяцев работы. Это время необходимо для того, чтобы работник изучил сущность работы и овладел знаниями о продукте, вырабатывал уверенность в себе. Для оценки мотивации менеджера по продажам могут быть использованы сведения, приведенные в таблице 1.1. В ней, как и во все других использованы следующие оценки: 0 – негативно,; 1 – нейтрально; 2 – хорошо, превосходно.

**Мотивация**

 таблица 1.1

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Вопрос (параметр) | 0 | 1 | 2 |
| Как Вы оцениваете свой прошлый опыт в сфере продаж? |  |  |  |
| Как Вы оцениваете собственные перспективы работы в сфере продаж? |  |  |  |
| Итоговая оценка |  |  |  |

1. **Вера и продаваемый товар/услугу.**

Если клиент видит, что специалисты предприятия-продавца сами не пользуются тем товаром, который предлагают, то это может существенно понизить степень доверия к ним и предприятию в целом. (таблица 1.2). Глубина веры в продукт важнее ораторского красноречия. Доверие продавца к продукту влияет на его уверенность: доверяю продукту, значит, верю в то, что делаю, и в свою способность выполнять работу. Если вы продаете компьютеры, то в офисе на столе у вас должен стоять ПК представляемого вами бренда.

**Система убеждений**

 таблица 1.2

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Вопрос (параметр) | 0 | 1 | 2 |
| Как Вы относитесь к товару/услуге, который представляете на рынке? |  |  |  |
| Как, по Вашему мнению, оценивают товар/услуги, который Вы представляете на рынке? |  |  |  |
| Оцените функциональные характеристики товара/услуги, который вы представляете на рынке |  |  |  |
| Оцените эстетические характеристики товара, услуги, который вы представляете на рынке |  |  |  |
| Как Вы оцениваете конкурирующие с Вашими товарами/услугами |  |  |  |
| Итоговая оценка |  |  |  |

**3. Готовность постоянно учиться.**

Продавец должен быть интересен клиенту (таблица 1.3) следует понять следующее: клиенты существуют в реальном деловом мире. Они участвуют в выставках, ведут дела с иностранными партнерами, оперируют большими денежными суммами, ежедневно решают большое количество задач и проблем. Для этого на предприятиях организуют периодическое обучение персонала. Кроме этого существует множество способов развивать себя самостоятельно: посещать специализированные семинары, изучать соответствующую литературу, общаться с профессионалами.

**Готовность к обучению**

 таблица 1.3

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Вопрос (параметр) | 0 | 1 | 2 |
| Как Вы относитесь к учебным семинарам/ тренингам? |  |  |  |
| Насколько Вам интересна новая информация о Вашем товаре/услуге? |  |  |  |
| Как вы относитесь к необходимости сдавать экзамен на знание вашего товара/услуги? |  |  |  |
| Итоговая оценка |  |  |  |

 **4.Знание своего продукта.**

В штате многих фирм существует «продукт-менеджер», у которого содержится вся информация о товаре или услуге. Такой работник необходим для эффективной работы отдела продажи. На рынке побеждает не лучший продукт, а лучший менеджер, который правильно организовал процесс продажи (таблица 1.4)

**Маркетинговая позиция товара/услуги**

 таблица 1.4

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Параметр | 0 | 1 | 2 |
| Потребительские характеристики Вашего товара/услуги |  |  |  |
| Ценовая политика Вашего товара/услуги |  |  |  |
| Система стимулирования продаж Вашего товара/услуги |  |  |  |
| Эффективность работы каналов сбыта вашего товара/услуги |  |  |  |
| Итоговая оценка |  |  |  |

1. **Умение фокусировать внимание на том, что делаете.**

Многие менеджеры просто не способны заниматься продажами (таблица 1.5) такая работа им неинтересна, поэтому у них ни чего не получается. В этом случае свои пораженческие взгляды они пытаются переложить на других, оправдывая тем самым свое бездействие (по причине страха или лени). Они готовы украсть ваше время и уничтожить вашу готовность выполнять работу.

**Психологическая «устойчивость» менеджера по продажам**

таблица 1.5

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Параметр  | 0 | 1 | 2 |
| Способность конструктивно реагировать на критические замечания |  |  |  |
| Способность конструктивно реагировать на чрезмерные комплементы |  |  |  |
| Способность работать в стрессовой ситуации |  |  |  |
| Собственные лидерские качества |  |  |  |
| Степень собственной независимости от мнения других людей |  |  |  |
| Итоговая оценка |  |  |  |

1. **Положительная репутация.**

Предприятие (и человек) создает собственную репутацию своими действиями, и они как невидимый шлейф тянется за ним на протяжении всей жизни (таблица 1.6)

**Репутация менеджера по продажам**

таблица 1.6

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Параметр  | 0 | 1 | 2 |
| Личный имидж на рынке |  |  |  |
| Собственная деловая карьера |  |  |  |
| Оцените мнение о Вас (слухи, истории и т.д.) окружающих |  |  |  |
| Собственная узнаваемость деловыми партнерами и конкурентами |  |  |  |
| Итоговая оценка |  |  |  |

1. **Упорство и настойчивость.**

Сегодня клиент не хватается за первое выгодное предложение, он может позволить себе убедиться в его выгодности, сравнивая предложения десятков важных поставщиков (таблица 1.7) Статистика утверждает, что около 60% сделок (независимо от вида бизнеса) совершается после пятой попытки.

**Упорство и настойчивость**

таблица 1.7

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Параметр  | 0 | 1 | 2 |
| Как Вы относитесь к перспективе многократных встреч с одним и тем же клиентом? |  |  |  |
| Какие эмоции у Вас вызывают дотошные, медленно принимающие решение клиенты |  |  |  |
| Оцените собственное умение убеждать и доказывать |  |  |  |
| Итоговая оценка |  |  |  |

Специалисты, изучающие причины провала в продаже, определили 4 наиболее распространенные причины. Каждая из приведенных ниже причин «отвечает» за определенный процент от общего числа (из 100%) провалов. Данные приблизительны, но крайне интересны: 15% - недостаточное знание продукта и умение продавать; 20% - неумение общаться; 15% - плохое руководство; 50% - негативное отношение продавца, другими – неверие в собственный успех. Последняя причина является основной. Если менеджер не хочет звонить клиенту или встречаться с ним, потому что по разным причинам (название фирмы или распоряжение, реклама, «подсказка» собственного опыта, время года, трудные времена в стране) ему «понятно», что им ничего не надо или у них нет денег для покупки продукта фирмы, то нет никаких шансов достичь успеха в продаже.

**Оценка менеджера по продажам**

 таблица 1.8

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Личностное качество, навык, способность | Коэффициентзначимости | Оценка качества | Итоговая оценка |
| Оценка мотивации, готовность работать в сфере продаж |  |  |  |
| Вера в продаваемый товар/услугу |  |  |  |
| Готовность постоянно учиться |  |  |  |
| Знание своего продукта |  |  |  |
| Умение фокусировать внимание на предмете деятельности |  |  |  |
| Положительная репутация |  |  |  |
| Упорство и настойчивость |  |  |  |
|  итого |  |  |  |

«Язык выгоды» - это термин, используемый в продаже, часто его еще называют «язык клиента». Понимание и использование в работе с клиентами «языка выгоды» является для продавцов жизненно необходимым навыком. Очень часто успешный продавец отличается от неуспешного только пониманием и умением использовать «язык выгоды». Продавец при общении с клиентом должен не только описывать товар, но и пояснять, каких целей данный товар может достичь клиенту.

1. Клиента в первую очередь всегда интересуют ответы на вопросы: «В чем моя выгода?», «Что мне это даст?». Каждый раз, когда продавец начинает рассказывать о своей фирме или представлять свой продукт, он обязан предоставить клиенту ответы на эти вопросы, не дожидаясь их появления. Профессиональный продавец, зная , что любой клиент задает себе эти вопросы, называет или показывает ему потенциальные выгоды и пользу от предлагаемого сотрудничества и от использования продукта.

Практическое задание.

Выберите любой хорошо известный вам товар. По отношению к этому товару ответьте на приведенные выше вопросы, руководствуясь интересами клиента.

**4.2. Контроль и оценка результатов самостоятельной работы**

Современные системы оценивания в профессиональном образовании требуют изменения позиции преподавателя, который перед изучением профессионального модуля, учебной дисциплины предъявляет обучающимся систему оценивания результатов его освоения, в том числе - в рамках самостоятельной работы. Меняется и позиции обучающегося, который становится активным участником процессов оценивания, что способствует осознанию получаемого опыта учебно-профессиональной деятельности и интеграции знаний и умений в компетенции.

Контроль самостоятельной работы включает в себя оценку хода и получаемых промежуточных результатов с целью установления их соответствия планируемым. Результаты самостоятельной работы оцениваются в ходе текущего контроля и учитываются в процессе промежуточной аттестации обучающихся по профессиональному модулю, учебной дисциплине. Контроль результатов внеаудиторной самостоятельной работы обучающихся осуществляется на семинарских, практических, лабораторных занятиях по профессиональному модулю, учебной дисциплине или в специально отведенное время (зачет, экзамен).

Одним из инструментов оценивания и учета продуктов самостоятельной деятельности обучающихся является формирование «портфолио». В практике учреждений профессионального образования представлены три типа портфолио:

* портфолио достижений,
* портфолио-отчет,
* портфолио-самооценка.

**Портфолио достижений** представляет собой личный выбор работ обучающимся, который сам отбирает и формирует свой «портфель». Собираются учебные продукты, выполненные в процессе самостоятельной работы, за определенный промежуток времени, которые обучающийся рассматривает как собственное достижение.

**Портфолио-отчет** содержит индивидуальные текущие работы: тесты, эссе, проектные работы, списки литературы и т.д. Это своеобразный дневник самостоятельной деятельности.

**Портфолио-самооценка** содержит как работы обучающегося, так и заметки преподавателя по поводу работ, оценки за выполненные задания с характеристикой и объяснениями, а также самооценки обучающегося.

**ФОРМА ЖУРНАЛА**

**учета самостоятельной работы**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № занятия | Дата проведения занятия | Темы (задания) для самостоятельного изучения | Количество часов | Форма и методы контроля СР |
|  |  |  |  | Формы и методы контроля СР разрабатываются каждым преподавателем самостоятельно и прописываются критерии |

**Тест №1 Тема: «Цели и задачи менеджмента»**

 Выбери правильный ответ

1. Следующее определение: «менеджмент – совокупность принципов, методов и форм управления, позволяющих выполнять поставленные задачи наиболее рациональным путем» является правильным:

А. да

Б. нет

 2. Слово «менеджмент» на русский язык переводится:

 А. как руководство

 Б. мотивация

 В. производство

 3. Понятию «менеджер» соответствуют следующие характеристики:

 А. человек, прошедший специальную подготовку (профессиональный управляющий)

 Б. инженер или экономист, занятый управлением

 4. Слова «предприниматель» и «менеджер» являются синонимами:

 А. да

 Б. нет

 5. Понятие «менеджмент» употребляется для организаций, не имеющих отношения к бизнесу:

 А. да

 Б. нет

 6. Определение системы как совокупности элементов, находящихся во взаимодействии, является правильным:

 А. да

 Б. нет

 7. Определение системного анализа как методологии исследования любых объектов в качестве систем правильное:

 А. да

 Б. нет

**Тест №2 Тема: «Планирование»**

Выбери правильный ответ

1. Определение стратегии предприятия как программы действий, определяющих развитие предприятия, и соответствующее ему управление является правильным:

А. да

Б. нет

 2. Процесс стратегического планирования начинается:

 А. с оценки стратегического состояния предприятия

 Б. анализа стратегических альтернатив

 В. выбора миссии

 Г. выбора стратегии

 3. Общую цель предприятия следует определять:

 А. как получение прибыли

 Б. рост конкурентноспособности бизнеса

 4. Частные цели предприятия должны удовлетворять следующим требованиям

 А. ориентированы во времени

 Б. должны быть конкретными и измеряемыми

 В. должны быть достижимыми

 Г. взаимно поддерживающими

 5. Наиболее рискованной стратегией развития предприятия является стратегия:

 А. сокращения

 Б. роста

 В. сочетания

**Тест №3 Тема: «Мотивация в системе управления»**

Выбери правильный ответ

1. Определение: «Мотивация» - процесс формирования стимулов, являющихся внешним побуждением к труду, которое развивается на основе сознания как своих личных потребностей, так и потребностей других людей» является верным:

А. да

Б. нет

 2. Теория мотивации концентрирует внимание:

 А. на факторах, которые побуждают действовать, и стимулирует деятельность

 Б. выборе поведения, способного привести к желаемому результату

 3. Контроль – процесс, который обеспечивает достижение предприятием своих целей:

 А. да

 Б. нет

 4. Функции контроля включают в себя:

 А. выявление отклонений и анализ их причин

 Б. сбор, обработку и анализ информации о фактических результатах всех подразделений предприятия

 В. разработку мероприятий, необходимых для достижения намеченных целей

**Тест №4 Тема: «Власть»**

 Выбери правильный ответ

1. Понятие «власть» это:

А. возможность оказать определенное влияние на поведение людей с помощью права распоряжаться чем-либо, авторитета, подчинения своей воле;

Б. поведение человека, которое вносит изменение в образ мыслей и действия другого человека;

В. манера поведения руководителя

 2. Понятию «влияние» соответствует следующее определение:

 А. манера влияния руководителя на поведение подчиненных

 Б. возможность оказывать влияние на поведение людей с помощью права распоряжаться чем-либо, авторитета, подчинения своей воле;

В. поведение одного человека, которое вносит изменение в образ мыслей и действия другого человека;

 3. В случае единоличного принятия решения нужно действовать следующим образом:

 А. ставить частичные задачи

 Б. определять цели совместно с сотрудниками

 4. Для того, чтобы иметь власть, основанную на вознаграждении. Следует:

 А. иметь жесткую систему контроля

 Б. располагать определенными ресурсами

 5. Стиль руководства можно определить как манеру поведения руководителя по отношению к подчиненным, чтобы оказать на них влияние и побудить к достижению целей предприятия:

 А. да

 Б. нет

 6. Либеральный стиль управления в трудовых коллективах с высокой мотивацией подчиненных к достижению целей предприятия можно считать наиболее эффективным:

 А. да

 Б. нет

**Тест №5 тема: «Кадровая политика предприятия»**

 Выбери правильный ответ

1. Анкетирование, интервью, профессиональные тесты способностей, личностные опросники являются инструментами:

А. отбора персонала

Б. поиска персонала

В. привлечение персонала

 2. Компетенция представляет собой:

 А. набор эмоциональных реакций личности

 Б. рациональное сочетание способностей, личностных качеств и мотивации персонала

 В. систему личных убеждений и ценностей персонала

 3. В теории лидерства инструментальным лидером принято называть:

 А. директора предприятия

 Б. сотрудника, который берет на себя инициативу в специфических видах деятельности и координирует общие усилия по достижению цели

 В. наиболее авторитетного члена коллектива

 4. Согласно исследованиям Ф. Фидлера эффективность лидера состоит:

 А. в приверженности к какому-то одному стилю руководства

 Б. способности менять свое поведение в зависимости от конкретной ситуации

 В. нет правильного ответа

 5. Харизматический лидер делает основной акцент:

 А. на коммуникации с подчиненными, личностном развитии, обаянии

 Б. делегировании полномочий

 В. регламентации работы персонала

**Тест №6 Тема «Имидж менеджера»**

 Выбери правильный ответ

1. Особенность «языка выгоды», используемого менеджерами по продажам, состоит:

А. в том, что на нем обсуждаются параметры сделок

Б. в том, что он делает акцент на удовлетворении потребностей клиентов

В. нет правильного ответа

 2. Личный имидж менеджера по продажам составляет следующие элементы:

 А. репутация, внешний вид, манера и стиль поведения, опыт, распространяемая информация

 Б. только внешний вид

 В. только профессиональные достижения

 3. Имидж менеджера по продажам выстраивается на следующих логических уровнях:

 А. окружения, поведения, возможностей и способностей, убеждений и ценностей, идентичности, идеала;

 Б. окружения и поведения

 В. только на уровне идеала

 4. Имидж – это представление об объекте:

 А. проявляющие в его внешнем виде

 Б. существующие в сознании и подсознании людей

 В. оба ответа верны

 5. В условиях, когда потенциал конкуренции по количеству и цене исчерпан, положительный имидж может обеспечить:

 А. увеличение доли рынка предприятия

 Б. привлечение дополнительных инвестиций

 В. оба ответа верны

**Ответы к тестам**

1. 1а, 2а, 3а, 4б, 5а, 6а, 7а
2. 1а, 2в, 3а, 4б, 5б
3. 1а, 2а, 3а, 4б
4. 1а, 2в, 3а, 4б, 5а, 6а
5. 1а, 2б, 3б, 4б, 5а
6. 1б, 2а, 3а, 4в, 5в

**Контрольные задания:**

1. В ходе знакомства с работой предприятия, на котором вы проходили производственную практику:

- проведите оценку качеств менеджеров по продажам, работающих на предприятии

- на примере продукции предприятия сформулируйте тезисы для переговоров с потенциальными покупателями (рассмотрите основные преимущества, выгоды, положительные и отрицательные стороны продукции)

- оцените имидж менеджеров по продажам

 2. В ходе знакомства с работой предприятия, на котором вы проходили производственную практику;

 - проанализируйте работу системы управления персоналом предприятия, оцените ее функциональную структуру;

 - выявите основные методики, применяемые при поиске, привлечении и отборе персонала; оцените собственную мотивацию при поиске работы;

 - проведите анализ системы обучения персонала на предприятии, по возможности, посетите один из тренингов (семинаров) по управленческим и коммуникационным технологиям;

 - осуществите оценку собственных компетенций; попробуйте написать собственное резюме;

 - выявите лидеров предприятия и применяемые ими стили лидерства.

Разработанные инновационные средства организации внеаудиторной самостоятельной работе по дисциплине «Основы менеджмента» направлены на формирование у обучающихся следующих компетенций:

* способность обосновывать профессиональные действия;
* готовность к поиску, созданию, распространению, применению новшеств в образовательном процессе для решения дидактических задач;
* способность проектировать индивидуализированные, деятельностно и личностно ориентированные технологии обучения рабочих (специалистов);
* готовность к проектированию, применению комплекса дидактических средств, характерных для конкретной технологии профессионального обучения рабочих (специалистов);
* готовность к организации образовательного процесса с применением эффективных технологий подготовки рабочих (специалистов);
* готовность к адаптации, корректировке и использованию существующих педагогических технологий при подготовке рабочих (специалистов).

**Литература:**

1. Полуянов В.Б., Перминова Н.Б. Процессный подход к управлению внеаудиторной самостоятельной работой студентов // Вестник Учебно-методического объединения высших и средних профессиональных учебных заведений Российской Федерации по профессионально-педагогическому образованию. Екатеринбург: Изд-во Росс. гос. проф.-пед.
ун-та, 2006. -№ 1 (39). -С. 112-125.
2. Проектирование оценочных средств компетентносто-ориентированных основных образовательных программ для реализации уровневого профессионально-педагогического образования [Текст]: метод. пособие для организаторов проектных работ и профессорско-преподавательских коллективов вузов / авт.-сост. И.В. Осипова, О.В. Тарасюк, А.М. Старкова. - Екатеринбург: ФГАОУ ВПО «Рос. гос. проф.-пед. ун-т». - 2010. - 72 с.
3. Михайлова Е.И. Кейс и кейс-метод: общие понятия [Текст] / Е.И.Михайлова // Маркетинг - 1999. - №1. - C. 12-13.