АННОТАЦИЯ

дисциплины «Менеджмент в системе высшего образования»

Объем трудоемкости: 3 зачетные единицы (108 часов, из них — 24 часа аудиторной нагрузки: лекционных 2 ч., практических 22 ч.; 83,8 часов самостоятельной работы)

Цель дисциплины:

овладение студентами теоретическими знаниями и практикой проектной деятельности менеджмента в системе высшего образования, историей и логикой ее возникновения, предметом и спецификой методов менеджмента в вузе.

Задачи дисциплины:

- Формирование у студентов научно обоснованных, целостных представлений о специфике менеджмента в вузе.
- Развитие у студентов способности ориентироваться в содержании технологий менеджмента в вузе.
- Ознакомление студентов с дифференциацией и содержанием методов и форм менеджмента в вузе.

Место дисциплины в структуре ООП ВО

Изучение этой дисциплины должно осуществляться параллельно с освоением таких дисциплин, как «Современные проблемы науки и образования», «Психология и педагогика высшей школы», «Конфликтология в социально-педагогической деятельности», в результате изучения которых студент должен быть ознакомлен с концепциями социализации, основами вузовской педагогики, технологиями социально-педагогической деятельности.

Дисциплина имеет межпредметные связи с таким учебным курсом, как: «Управление в социально-педагогической деятельности».

Требования к уровню освоения дисциплины

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций: ПК-13, ПК-14, ПК-16

No	Индекс	Содержание	В результате изучения учебной дисциплины			
	компе-	компетенции	обучающиеся должны			
п.п.	тенции	(или её части)	знать	уметь	владеть	
1	ПК-13	готовностью	Объект и	-применять	Навыками	
		изучать	предмет	полученные в процессе	самостоя-	
		состояние и	исследования	изучения дисциплины	тельного	
		потенциал	теории	знания при	освоения	
		управляемой	организации, а	осуществлении	новых	
		системы и ее	также методы	организационно -	знаний,	
		макро и	исследования,	управленческой и	используя	
		микроокруже-	применяемые в	исследовательской	современ-	
		ния путем	теории	деятельности.	ные	
		использовани	организации;	-осуществлять	образова-	
		я комплекса	исторический и	маркетинговую	тельные	
		методов	мировой опыт	деятельность,	технологии	
		стратеги-	становления и	устанавливать деловые	навыками	
		ческого и	развития	связи с	аргументац	
		оперативного	маркетинга как	потенциальными	ии при	
		анализа		партнерами по бизнесу	рассмотрен	

	Индекс	Содержание	В результа	те изучения учебной дисц	иплины
№	компе-	компетенции		обучающиеся должны	
п.п.	тенции	(или её части)	знать	уметь	владеть
2	ПК-14	готовностью	формы	и активно участвовать	ии типовых
		исследовать,	конкурентной	в проводимых по	задач и
		организовы-	борьбы за	профилю организации	ситуаций в
		вать	товарные	коммерческих	организацио
		и оценивать	рынки;	программах, контактах	нно —
		управленчес-	-методологиче-	и соглашениях;	управленчес
		кий процесс с	ские и теорети-	-применять	кой
		использова-	ческие основы	современные формы и	деятельност
		нием иннова-	организации	методы планирования	и;
		ционных	маркетинговой	и прогнозирования для	-анализа и
		технологий	деятельности в	определения	решения
		менеджмента,	объеме,необхо-	приоритетных целей и	конкретных
		соответсвую-	димом для	перспективных задач	маркетингов
		щих общим и	решения	маркетинговой	ых задач,
		специфичес-	различных	деятельности	возникающ
		ким	научных и	организации, а также	их в ходе
		закономер-	практических	выбора оптимальных	функциони-
		НОСТЯМ	задач;	стратегий их решения;	рования
		развития	-сущность,	-определять товарную	пред-
		управляемой	содержание,	политику организации,	приятии на
3	ПК-16	системы	цели,принципы	анализировать	рынке;
3	11K-10	готовностью	и функции	потребительские	-проведения
		использовать	маркетинга;	свойства выдвигаемых	маркетин-
		индивидуаль- ные и	-современные концепции	ею на рынок изделий, содержание их	говых исследо-
			управления	параметрических рядов	ваний
		групповые технологии	маркетингом и	и полного товарного	рынка и
		принятия	особенности их	ассортимента с точки	анализа
		решений в	применения в	зрения влияния	полученных
		управлении	современной	данных обстоятельств	данных;
		организацией,	коммерческо-	на решения	-проведения
		осущест-	хозяйственной	покупателей о	маркетингов
		вляющей	деятельности;	приобретении	ого анализа
		образователь-	-теории	продукции данной	поведения
		ную	потребительски	организации;	целевых
		деятельность	х ценностей и	отслеживать	потреби-
			мотивации	рентабельность	телей
			поведения	каждого проекта и	предприя-
			потребителей;	давать рекомендации	тия;
			-особенности	по его дальнейшему	-оценки
			планирования	развитию или	эффектив-
			товарного	завершению;	ности
			ассортимента и	-определять ценовую	процесса
			управления	политику организации	сегментации
			портфелем	и выявлять основные	рынка и
			заказов на	факторы, влияющие на	стратегий
			продукцию	решения по	позициони-
			современных	установлению и	рования
			организаций;	корректированию цен	

),c	Индекс	Содержание	В результа	ге изучения учебной дисц	иплины
№	компе-	компетенции		обучающиеся должны	
п.п.	тенции	(или её части)	знать	уметь	владеть
		,	-принципы,	на производимую ею	предприя-
			стратегии и	продукцию;	тия;
			методы	-исследовать	-анализа и
			формирования	структуру, состав и	формиро-
			ценовой	особенности работы	вания
			политики;	сбытовой сети,	товарной,
			-основы	обслуживающей	ассорти-
			принятия	потенциальные рынки;	ментной,
			маркетинговых	-осуществлять выбор	сбытовой,
			решений в	наиболее оптимальных	ценовой и
			сбытовых	по длительности,	коммуника-
			системах;	стоимости и	ционной
			-особенности	технической	политики
			установления	оснащенности каналов	предприя-
			эффективных	реализации продукции	тия;
			коммуникаций	организации но	-осуществле
			с деятелями	выбранном рынке;	ния
			рынка и	-формировать	контроля
			потребителями;	покупательский спрос с помощью	маркетин- говой
			-цели, объекты,	эффективных	деятель-
			виды, способы	рекламных действий;	ности
			и средства	-отбирать	предприя-
			проведения	эффективные	тия;
			маркетинговых	средства стимулирова-	-организа-
			исследований;	ния сбыта (в т.ч.	ции
			-принципы	распространение	маркетинго-
			проектирования управления	образцов, упаковки по	вой деятель-
			маркетингом;	сниженной цене,	ности
			-основы	премии, рекламные	предприя-
			разработки	сувениры, награды	тия.
			эффективных	постоянным клиентам,	- самосто-
			маркетинговых	конкурсы, лотереи,	ятельного
			программ;	игры и т.п.),	овладения
			-основы	позволяющие	НОВЫМИ
			международ-	повысить объемы	знаниями.
			ного	продаж продукции	
			маркетинга;	организации на	
			- оптимальных	выбранном рынке;	
			организа-	-составлять план	
			ционных	личной продажи;	
			структур	-осуществлять	
				комплекс мероприятий	
				по налаживанию связей с	
				общественностью;	
				оощественностью; -осуществлять поиск,	
				сбор, обработку и	
				интерпретацию	
			<u> </u>	пптерпретацию	

No	Индекс	Содержание	В результа	те изучения учебной дисці	иплины
	компе-	компетенции	обучающиеся должны		
п.п.	тенции	(или её части)	знать	уметь	владеть
				маркетинговых	
				данных;	
				-проектировать	
				организационные	
				структуры управления	
				маркетингом,	
				позволяющие добиться	
				коммерческого успеха	
				на выбранном рынке;	
				-осуществлять	
				систематический	
				контроль за	
				выполнением всех	
				взятых организацией	
				обязательств перед	
				партнерами по бизнесу	
				и клиентами.	

Структура дисциплины

Вид учебной работы	Всего	Семестр
	часов	3
Аудиторные занятия (всего)	24	24
В том числе:		
Занятия лекционного типа	2	2
Занятия семинарского типа (семинары,	22	22
практические занятия, практикумы,		
лабораторные работы, коллоквиумы и иные		
аналогичные занятия)		
Самостоятельная работа (всего)	83,8	83,8
Самостоятельное изучение разделов	43,8	43,8
Самоподготовка (проработка и повторение	40	40
лекционного материала и материала учебников и		
учебных пособий, подготовка к лабораторным и		
практическим занятиям, коллоквиумам и т.д.)		
ИКР	0,2	0,2
Вид промежуточной аттестации: зачет	зачет	зачет
Общая трудоемкость час	108	108

Контактная работа-24,2 ч.

Курсовые работы: не предусмотрены

Форма проведения аттестации по дисциплине: зачет

Основная литература:

1. Резник С.Д. Управление кафедрой .-Изд. 3-е ,перераб. и доп.-М.:ИН Φ A-M,2009.-607 с. (Менеджмент в высшей школе).-Библиогр. в конце глав .-ISBN 99785160035642

Дополнительная литература:

- 1. Управление факультетом [Текст] : учебник / под общ. ред. С. Д. Резника. М. : ИНФРА-М, 2010. 695 с. : ил. (Менеджмент в высшей школе). Библиогр. : с. 668-683. ISBN 9785160036892 : 453 р. 09 к.
- 2. Психология и педагогика организаторской деятельности [Текст] : учебное пособие для магистрантов / Г. Ж. Микерова ; М-во образования и науки Рос. Федерации, Кубанский гос. ун-т. Краснодар : [Кубанский государственный университет], 2017. 114 с. : табл. Библиогр.: с. 111-113. ISBN 978-5-8209-1316-7 : 21 р. 95 к.