

Комитет образования и науки Курской области  
областное бюджетное профессиональное образовательное учреждение  
«Курский государственный политехнический колледж»

УТВЕРЖДАЮ  
Директор ОБПОУ «КГПК»  
 О.И. Морозова  
«16» июня 2017 г.



**Рабочая программа учебной дисциплины**

**Менеджмент**

для специальности 38.02.02 Страхование дело (отраслям)

Курск

2017

Рабочая программа учебной дисциплины разработана на основе федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования (далее – ФГОС СПО) по специальности 38.02.02 Страхование дело (отраслям)

Разработчик: Бабынина О.В., преподаватель ОБПОУ «КГПК»

Рабочая программа учебной дисциплины «Менеджмент» рассмотрена и одобрена на заседании П(Ц)К «Экономика и банковское дело»

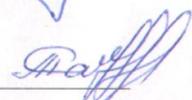
Протокол № 10 от « 11 » мая 2017 г.

Председатель П(Ц)К  Л.С. Бодякова

Рабочая программа учебной дисциплины «Менеджмент» рассмотрена и одобрена на заседании Методического совета

Протокол № 3 от «07» июня 2017 г.

Председатель Методического совета  И.Н. Толмачева

Заместитель директора по учебной работе  Н.Ю. Тарасова

## Аннотация рабочей программы учебной дисциплины «Менеджмент»

Дисциплина входит в профессиональный учебный цикл программы подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям).

- В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен **уметь**:
- планировать и организовывать работу подразделения;
  - разрешать конфликты с клиентами;
  - формировать организационные структуры управления;
  - разрабатывать мотивационную политику организации;
  - применять в профессиональной деятельности приемы делового общения и управленческого общения;
  - принимать эффективные решения, используя систему методов управления;
  - учитывать особенности менеджмента (по отраслям).

- 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;
  - функции менеджмента в рыночной экономике: организацию, планирование, мотивацию и контроль деятельности экономического субъекта;
  - систему методов управления;
  - методику принятия решений;
  - стили управления, коммуникации, делового общения.

В результате освоения дисциплины у студентов будут формироваться следующие **компетенции**:

ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес
ОК 2	Организовывать собственную деятельность, определять методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество
ОК 3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность

ОК 4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 5	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
ОК 6	Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7	Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.
ОК 8	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации
ОК 9	Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности
ПК 1.1	Реализовывать технологии агентских продаж
ПК 1.2	Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами
ПК 1.3	Реализовывать технологии банковских продаж
ПК 1.4	Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж
ПК 1.5	Реализовывать технологии прямых офисных продаж
ПК 1.6	Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах
ПК 1.7	Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж
ПК 1.8	Реализовывать технологии телефонных продаж
ПК 1.9	Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах
ПК 1.10	Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании
ПК 2.1	Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж
ПК 2.2	Организовывать розничные продажи
ПК 2.3	Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.
ПК 4.1	Консультировать клиентов по порядку действий при оформлении страхового случая
ПК 4.6	Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества

## Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
<b>Максимальная учебная нагрузка (всего)</b>	72
<b>Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)</b>	48
в том числе:	
практические занятия	24
контрольные работы	4
курсовая работа	-
<b>Самостоятельная работа обучающегося (всего)</b> работа со справочной литературой, работа над рефератами, составление схем, таблиц, решение ситуаций	24
<b>Итоговая аттестация в форме дифференцированного зачета</b>	

### Содержание дисциплины

#### Раздел 1. Основы менеджмента

Тема 1.1. Сущность и характерные черты современного менеджмента, история его развития

Тема 1.2. Организация и типы организационных структур.

Тема 1.3. Внутренняя и внешняя среда организации.

Тема 1.4. Функции управления.

#### Раздел 2. Управление персоналом организации и эффективное управление

Тема 3.1. Мотивационная политика организации

Тема 3.2. Основные элементы управления персоналом и само менеджмент

Тема 3.3. Лидерство и стиль руководства

Тема 3.4. Элементы эффективного управления