

Разработчик (и): Матюшкин Вадим Сергеевич, кандидат психологических наук.

«23» августа 2021 г.



(подпись)

/В.С. Матюшкин /

Рабочая программа разработана в соответствии с требованиями ФГОС ВО 38.03.02 Менеджмент (уровень бакалавриата), утв. Приказом Министерства образования и науки РФ № 970 от 12.08.2020 г.

СОГЛАСОВАНО:

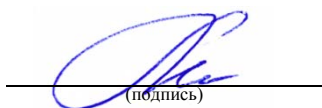
Декан ФУБ



(подпись)

/Н.Е. Козырева /

Заведующий кафедрой
разработчика РПД



(подпись)

/ Е.С. Мальцева /

Протокол заседания кафедры № 1 от «25» августа 2021 г.

1. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ

Цель: формирование у будущих специалистов системы теоретических знаний и практических навыков технологии разработки и защиты бизнес-проектов.

Задачи:

- получение системного представления о бизнес-проектировании;
- изучение основных требования к бизнес-проекту и его составным частям;
- выработка умения самостоятельного составления бизнес-проекта;
- выработка умения формулировать бизнес-идеи для конкретного бизнеса;
- овладение навыками разработки и защиты бизнес-проекта.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП

2.1. Место дисциплины в учебном плане:

Блок: Факультативные дисциплины.

Осваивается: 2 семестр.

3. КОМПЕТЕНЦИИ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

УК-2 - способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений;

УК-3 - способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде;

ПК-1 – способен осуществлять подготовку и проведение маркетинговых исследований с использованием информационно-коммуникационных технологий;

ПК-5 - способен осуществлять руководство маркетинговой деятельностью и бизнес- процессами организации.

4. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ ОБУЧАЮЩИМСЯ

Код и наименование компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Результаты обучения
УК-2 Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	УК-2.1. Формулирует в рамках поставленной цели проекта совокупность задач, обеспечивающих ее достижение	Знает: основы целеполагания и принципы достижения целей Умеет: формулировать задачи проекта, отражающие последовательность достижения цели Владеет: способами целеполагания и методами постановки цели проекта и определения соответствующих задач
	УК-2.2. Выбирает оптимальный способ решения задач, учитывая действующие правовые нормы и	Знает: методологию выбора оптимальных способов решения задач, учитывая действующие правовые нормы и имеющиеся условия, ресурсы и ограничения Умеет: определять круг задач, планировать и

	имеющиеся условия, ресурсы и ограничения	выбирать пути их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений Владеет: способами решения конкретных задач в профессиональной деятельности, исходя из действующих норм, имеющихся ресурсов
УК-3 Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде	УК-3.1. Определяет стратегию сотрудничества для достижения поставленной цели	Знает: формы, виды и функции стратегий сотрудничества для достижения поставленной цели Умеет: определять и устанавливать разные виды коммуникации, используя стратегии сотрудничества Владеет: навыком социального взаимодействия и стратегиями взаимного сотрудничества для достижения поставленной цели
ПК-1 Способен осуществлять подготовку и проведение маркетинговых исследований с использованием информационно-коммуникационных технологий	ПК-1.4. Разрабатывает и оформляет визуальную концепцию и (или) презентацию по итогам маркетингового исследования с использованием информационно-коммуникационных технологий	Знает: технологию разработки и подготовки визуальной концепции и (или) эффективной презентации по итогам маркетингового исследования с использованием информационно-коммуникационных технологий Умеет: разрабатывать и подготавливать визуальную концепцию и (или) эффективную презентацию по итогам маркетингового исследования с использованием информационно-коммуникационных технологий Владеет: навыком разработки и подготовки визуальной концепции и (или) эффективной презентации по итогам маркетингового исследования с использованием информационно-коммуникационных технологий
ПК-5 Способен осуществлять руководство маркетинговой деятельностью и бизнес- процессами организации	ПК-5.1. Использует методы мотивации, лидерства, разрешения конфликтных ситуаций в процессе создания и развития маркетинговой службы и совершенствования бизнес-процессов организации	Знает: теории мотивации, лидерства и методы разрешения конфликтных ситуаций в процессе создания, оптимизации и руководства маркетинговой службой и бизнес-процессами организации Умеет: применять теории мотивации, лидерства и методы разрешения конфликтных ситуаций в процессе создания, оптимизации и руководства маркетинговой службой и бизнес-процессами организации Владеет: способностью использовать теории мотивации, лидерства и методы разрешения конфликтных ситуаций в процессе создания, оптимизации и руководства маркетинговой службой и бизнес-процессами организации

5. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ И РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ВИДОВ УЧЕБНОЙ РАБОТЫ ПО СЕМЕСТРАМ

Общая трудоемкость дисциплины «Технология разработки и защиты бизнес-проектов» для студентов всех форм обучения, реализуемых в АНО ВО «Институт бизнеса и дизайна» по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент составляет: 2 з.е. / 72 час.

Вид учебной работы	Всего число часов и (или) зачетных единиц (по формам обучения)	
	Очная	Очно-заочная
Аудиторные занятия	36	36
<i>в том числе:</i>		
Лекции	18	18
Практические занятия	18	18
Лабораторные работы	-	-
Самостоятельная работа	36	36
<i>в том числе:</i>		
часы на выполнение КР / КП	-	-
Промежуточная аттестация:		
Вид	зачет с оценкой	зачет с оценкой
Трудоемкость (час.)		
Общая трудоемкость з.е. / часов	2 з.е. / 72 час.	2 з.е. / 72 час.

6. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Темы дисциплины		Количество часов (по формам обучения)							
№	Наименование	Очная				Очно-заочная			
		Лекции	Практические занятия	Лабораторные работы	Самост. работа (в т.ч. КР / КП)	Лекции	Практические занятия	Лабораторные работы	Самост. работа (в т.ч. КР / КП)
1	Технологии выявления проблем и постановки целей для бизнес-проектов	3	3	-	6	3	3	-	6
2	Технологии анализа барьеров и ресурсов в реализации бизнес-проекта	3	3	-	6	3	3	-	6
3	Планирование и расчёт прогнозируемой эффективности бизнес-проекта	3	3	-	6	3	3	-	6
4	Технологии защиты бизнес-проекта	3	3	-	6	3	3	-	6
5	Разработка бизнес-проектов как проект и бизнес	3	3	-	6	3	3	-	6
6	Роли в проектной команде, ресурсы и планирование проекта по разработке бизнес-проекта	3	3	-	6	3	3	-	6

Темы дисциплины		Количество часов (по формам обучения)							
№	Наименование	Очная				Очно-заочная			
		Лекции	Практические занятия	Лабораторные работы	Самост. работа (в т.ч. КР / КП)	Лекции	Практические занятия	Лабораторные работы	Самост. работа (в т.ч. КР / КП)
Итого (часов)		18	18	-	36	18	18	-	36
Форма контроля:		зачет с оценкой				зачет с оценкой			
Всего по дисциплине:		72 / 2 з.е.				72 / 2 з.е.			

СОДЕРЖАНИЕ ТЕМ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Технологии выявления проблем и постановки целей для бизнес-проектов

Выявление целей. Как на основе идеи выявить цели. Пример постановки целей от понятия идея и проблема. Основные признаки неудачи проекта. Причины неудач проектов и их вероятность наступления. Схема организации разработки бизнес-проекта. Основные положения, рассматриваемые в бизнес-проекте. Основные части бизнес-проекта. Определение стратегии предприятия и соответствие им стратегии бизнес-проекта. Схема описания товара или услуги. Подготовка и проведение маркетинговых исследований бизнес-проекта с использованием информационно-коммуникационных технологий. Основные принципы и приемы рыночных исследований и анализа сбыта. Анализ конкурентов. Перспективы сбыта.

Тема 2. Технологии анализа барьеров и ресурсов в реализации бизнес-проекта

Анализ цели бизнес-плана и возможных барьеров при его реализации. Технологии расчета потребности в ресурсах необходимых для реализации бизнес-проекта. Определение круга задач в рамках поставленной цели и выбор оптимальных способов их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений при планировании бизнес-проекта. Краткое описание бизнеса и его целевого клиента. Анализ основных отличий от конкурентов разрабатываемого бизнес-проекта. Анализ основных финансовых показателей бизнес-проекта. Описание продукции или услуги и их применение. Уникальность разрабатываемого бизнес-проекта. Необходимые для реализуемого бизнес-проекта технологии и квалификация. Лицензия/патентные права. Анализ конкурентных преимуществ.

Тема 3. Планирование и расчёт прогнозируемой эффективности бизнес-проекта

Анализ рынка. Рынок и маркетинг - как решающий фактор при расчете прогнозируемой эффективности бизнес-проекта. Предварительный сбор и обработка «черновой» информации: покупатели, конкуренты (их сильные и слабые стороны), сегменты рынка, размер рынка и его рост, оценочная доля на рынке, состав клиентуры на который рассчитан разрабатываемый бизнес-проект, первоочередные финансовые задачи, влияние конкуренции. Общая последовательность оценки эффективности бизнес-проекта и ее составляющие.

Тема 4. Технологии защиты бизнес-проекта

Особенности презентации и публичного выступления. Точность, понятность, чистота, выразительность и информативность публичной речи. Цели публичного выступления в зависимости от уровня предполагаемого воздействия на целевую аудиторию. Продающая презентация продуктов и услуг. Презентация бизнес-проекта, питч-выступление. Информационные, убеждающие, побуждающие и протокольные публичные выступления. Мотивационные и экспертные публичные выступления. Пресс-конференции. Виды и функции презентаций и публичных выступлений во внутрикорпоративных коммуникациях. Традиционные и гибридные формы презентаций и публичных выступлений. Структура презентации, основные разделы бизнес-презентации. Виды и назначение слайдов. Принципы оформления слайдов, типичные ошибки. Визуализация количественных данных. Стили презентаций: пошаговая, эмоциональная, резюмирующая, убеждающая. Ответы на сложные вопросы, работа с возражениями в продающей презентации, использование инструментов модерации и фасилитации в диалоге с аудиторией.

Тема 5. Разработка бизнес-проектов как проект и бизнес

Проект по разработке бизнес-проектов, Состав участников проекта разработки. Планирование проекта разработки. Особенности составления различных видов бизнес-проектов. Основные ошибки при планировании и работе в процессе разработки бизнес-проектов. Рынок услуг по бизнес-консалтингу и разработке бизнес-проектов. Кто покупает, заказывает бизнес-проекты. Кто оказывает услуги на рынке по бизнес-консалтингу и разработке бизнес-проектов. Разработка, внедрение и сопровождение бизнес-проекта. Руководство маркетинговой деятельностью и бизнес-процессами организации при разработке бизнес-проекта.

Тема 6. Роли в проектной команде, ресурсы и планирование проекта по разработке бизнес-проекта

Условия слаженной работой проектной команды. Оптимальное распределение ролей среди участников проекта. Социальное взаимодействие при подготовке бизнес-проекта и реализация своей роли в проектной команде. «Технические» роли в проектной команде. «Психологические» роли в проектной команде. Укрупненные уровни ролей выполняемые участниками проектной команды. Роли, ориентированные на выполнение задач команды. Роли, ориентированные на создание/ поддержание работы команды. Индивидуальные роли (нефункциональные). Матрица определения ролей в проекте. Уровни ответственности персонала предприятия при формировании бизнес-проекта. Классический подход к распределению ролей между участниками проектной команды Р.М. Белбина: Председатель (chairman), Оформитель (shaper), Генератор идей (plant), Критик (monitor-evaluator), Рабочая пчелка (company worker), Опора команды (team worker), Добытчик (resource investigator), Завершающий (completer). Деятельность менеджера проекта по извлечению максимальной выгоды из деятельности своих сотрудников.

7. ПРИМЕРНАЯ ТЕМАТИКА КУРСОВЫХ РАБОТ

Курсовая работа не предусмотрена

8. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО ДИСЦИПЛИНЕ: Приложение 1.

9. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ:

9.1. Рекомендуемая литература:

1. Бизнес-планирование на предприятии : учебное пособие / А.В. Башкирцев, Л.Ш. Салихова, В.В. Авилова, Е.Н. Парфирьева ; Министерство образования и науки РФ, Казанский национальный исследовательский технологический университет. – Казань : Казанский научно-исследовательский технологический университет (КНИТУ), 2017. – 160 с.
Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=500494>
2. Калмыков А.А. Презентация знания (вопросы визуализации): учебное пособие / А.А. Калмыков. – М.-Берлин: Директ-Медиа, 2016. – 160с.
Режим доступа: https://biblioclub.ru/index.php?page=book_view_red&book_id=480140
3. Бизнес-планирование: учебное пособие для студентов вузов. / [В.З. Черняк и др.]; под.ред. В.З. Черняка, Г.Г. Чараева. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015.- 591с.
Режим доступа: https://biblioclub.ru/index.php?page=book_view_red&book_id=114751
4. Вылегжанина А.О. Деловые и научные презентации: Учебное пособие / А.О. Вылегжанина. – М.; Берлин: Директ-Медиа, 2016. – 115с.
Режим доступа: https://biblioclub.ru/index.php?page=book_view_red&book_id=446660
5. Комаров А.Е. Совершенствование разработки бизнес-плана.-М: Лаборатория Книги, 2012.-116с.
Режим доступа: https://biblioclub.ru/index.php?page=book_view_red&book_id=142393
6. Лементуева Л.В. Публичное выступление. – М.: Инфра-Инженерия, 2016. – 128с.
Режим доступа: https://biblioclub.ru/index.php?page=book_view_red&book_id=444439
7. Лазарев Д. Корпоративная презентация: как продать идею за 10 слайдов / Д. Лазарев. М.: Альпина Паблишер, 2016. – 297с.
Режим доступа: https://biblioclub.ru/index.php?page=book_view_red&book_id=279475
8. Тренинг публичных выступлений : учебник / Е.В. Камнева, Ж.В. Коробанова, М.В. Полевая и др. ; под ред. Е.В. Камневой, М.В. Полевой, Ж.В. Коробановой ; Финансовый университет при Правительстве РФ. – Москва : Прометей, 2017. – 205 с.
Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=494878>

9.2. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения.

При осуществлении образовательного процесса по данной учебной дисциплине предполагается использование:

Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение, в том числе отечественного производства:

1. Windows 10 Pro Professional (Договор: Tr000391618, срок действия с 20.02.2020 г. по 28.02.2023 г., Лицензия: V8732726);
2. Microsoft Office Professional Plus 2019 (Договор: Tr000391618, срок действия с 20.02.2020 г. по 28.02.2023 г., Лицензия: V8732726).
3. Браузер Google Chrome;
4. Браузер Yandex;
5. Adobe Reader - программа для просмотра, печати и комментирования документов в формате PDF

9.3. Перечень современных профессиональных баз данных, информационных справочных систем и ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

1. <https://biblioclub.ru/>- университетская библиотечная система online Библиоклуб.ру
2. <http://window.edu.ru/> - единое окно доступа к образовательным ресурсам
3. <https://uisrussia.msu.ru/> - базы данных и аналитических публикаций университетской информационной системы Россия
4. <https://www.elibrary.ru/> - электронно-библиотечная система eLIBRARY.RU, крупнейшая в России электронная библиотека научных публикаций
5. <http://www.consultant.ru/> - справочная правовая система КонсультантПлюс
6. <https://gufo.me/> - справочная база энциклопедий и словарей Gufo.me
7. <https://slovaronline.com> - поисковая система по всем доступным словарям и энциклопедиям
8. <https://www.tandfonline.com/> - коллекция журналов Taylor&Francis Group включает в себя около двух тысяч журналов и более 4,5 млн. статей по различным областям знаний
9. https://www.wto.org/english/res_e/res_e.htm - база данных Всемирной торговой организации
10. <https://www.esomar.org/knowledge-center/reports-publications> - база данных European Society of Marketing Research Professionals одной из самых крупных исследовательской ассоциации в области маркетинга
11. <https://www.cfin.ru/business-plan/> - База данных «Библиотека управления» - бизнес-планирование
12. www.aup.ru - административно-управленческий портал в структуре которого электронная библиотека деловой литературы и документов, а также бизнес-форум по различным аспектам теории и практики организации, планирования и управления деятельностью предприятий

10. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Кабинет № 424- учебное помещение № I-58 для проведения учебных занятий.

Учебное помещение оборудовано набором демонстрационного оборудования и набором учебно-наглядных пособий в цифровом виде, обеспечивающих тематические иллюстрации, соответствующие рабочей программе дисциплины.

Учебное помещение оснащено оборудованием и техническими средствами обучения

1. стационарный широкоформатный мультимедиа-проектор Epson EB-X41
2. проекционный экран;
3. доска маркерная учебная;
4. столы - 36 шт.;
5. стулья – 71 шт.;
6. акустическая система;
7. блок управления проекционным оборудованием;
8. персональный компьютер преподавателя (с техническими характеристиками не ниже Intel Core i5-2100) - 1 шт.

Компьютер подключен к сети «Интернет», с обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду АНО ВО «Институт бизнеса и дизайна».

Кабинет № 402- помещение № I-11, для самостоятельной работы.

Помещение оснащено оборудованием и техническими средствами обучения:

- 1 стационарный широкоформатный мультимедиа-проектор Epson EB-X41
2. проекционный экран;
3. доска маркерная учебная;
4. столы – 14 шт.;
5. стулья –28 шт.;
6. акустическая система;
7. блок управления проекционным оборудованием;
8. персональный компьютер преподавателя (с техническими характеристиками не ниже Intel Core i5-2100) - 1 шт.
9. персональные компьютеры - 26 шт.

Все компьютеры подключены к сети «Интернет», с обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду АНО ВО «Институт бизнеса и дизайна».

11. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Продуктивность усвоения учебного материала во многом определяется интенсивностью и качеством самостоятельной работы студента. Самостоятельная работа предполагает формирование культуры умственного труда, самостоятельности и инициативы в поиске и приобретении знаний; закрепление знаний и навыков, полученных на всех видах учебных занятий; подготовку к предстоящим занятиям, экзаменам; выполнение контрольных работ.

Самостоятельный труд развивает такие качества, как организованность, дисциплинированность, волю, упорство в достижении поставленной цели, вырабатывает умение анализировать факты и явления, учит самостоятельному мышлению, что приводит к развитию и созданию собственного мнения, своих взглядов. Умение работать самостоятельно необходимо не только для успешного усвоения содержания учебной программы, но и для дальнейшей творческой деятельности.

Основу самостоятельной работы студента составляет работа с учебной и научной литературой. Из опыта работы с книгой (текстом) следует определенная последовательность действий, которой целесообразно придерживаться. Сначала прочитать весь текст в быстром темпе. Цель такого чтения заключается в том, чтобы создать общее представление об изучаемом (не запоминать, а понять общий смысл прочитанного). Затем прочитать вторично, более медленно, чтобы в ходе чтения понять и запомнить смысл каждой фразы, каждого положения и вопроса в целом.

Чтение приносит пользу и становится продуктивным, когда сопровождается записями. Это может быть составление плана прочитанного текста, тезисы или выписки, конспектирование и др. Выбор вида записи зависит от характера изучаемого материала и целей работы с ним. Если содержание материала несложное, легко усваиваемое, можно ограничиться составлением плана. Если материал содержит новую и трудно усваиваемую информацию, целесообразно его законспектировать.

Результаты конспектирования могут быть представлены в различных формах:

- **План** – это схема прочитанного материала, краткий (или подробный) перечень вопросов, отражающих структуру и последовательность материала. Подробно составленный план вполне заменяет конспект.

- **Конспект** – это систематизированное, логичное изложение материала источника. Различаются четыре типа конспектов.

- **План-конспект** – это развернутый детализированный план, в котором достаточно подробные записи приводятся по тем пунктам плана, которые нуждаются в пояснении.

- **Текстуальный конспект** – это воспроизведение наиболее важных положений и фактов источника.

- **Свободный конспект** – это четко и кратко сформулированные (изложенные) основные положения в результате глубокого осмысливания материала. В нем могут присутствовать выписки, цитаты, тезисы; часть материала может быть представлена планом.

- **Тематический конспект** – составляется на основе изучения ряда источников и дает более или менее исчерпывающий ответ по какой-то схеме (вопросу).

В процессе изучения материала источника, составления конспекта нужно обязательно применять различные выделения, подзаголовки, создавая блочную структуру конспекта. Это делает конспект легко воспринимаемым, удобным для работы.

Подготовка к практическому занятию включает 2 этапа:

Первый этап – организационный;

Второй этап - закрепление и углубление теоретических знаний.

На первом этапе студент планирует свою самостоятельную работу, которая включает:

- уяснение задания на самостоятельную работу;

- подбор рекомендованной литературы;

- составление плана работы, в котором определяются основные пункты предстоящей подготовки.

Составление плана дисциплинирует и повышает организованность в работе.

Второй этап включает непосредственную подготовку студента к занятию. Начинать надо с изучения рекомендованной литературы. Необходимо помнить, что на лекции обычно рассматривается не весь материал, а только его часть. Остальная его часть восполняется в процессе самостоятельной работы. В связи с этим работа с рекомендованной литературой обязательна. Особое внимание при этом необходимо обратить на содержание основных положений и выводов, объяснение явлений и фактов, уяснение практического приложения рассматриваемых теоретических вопросов. В процессе этой работы студент должен стремиться понять и запомнить основные положения рассматриваемого материала, примеры, поясняющие его, а также разобраться в иллюстративном материале.

Заканчивать подготовку следует составлением плана (конспекта) по изучаемому материалу (вопросу). Это позволяет составить концентрированное, сжатое представление по изучаемым вопросам.

В процессе подготовки к занятиям рекомендуется взаимное обсуждение материала, во время которого закрепляются знания, а также приобретается практика в изложении и разъяснении полученных знаний, развивается речь.

При необходимости следует обращаться за консультацией к преподавателю. Идя на консультацию, необходимо хорошо продумать вопросы, которые требуют разъяснения.

Методические рекомендации для обучающихся с ОВЗ и инвалидов по освоению дисциплины

Обучающиеся из числа инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья имеют возможность изучать дисциплину по индивидуальному плану, согласованному с преподавателем и деканатом.

Освоение дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья осуществляется с использованием средств обучения общего и специального назначения.

При освоении дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья по индивидуальному плану предполагаются: изучение дисциплины с использованием информационных средств; индивидуальные консультации с преподавателем (разъяснение учебного материала и углубленное изучение материала), индивидуальная самостоятельная работа.

В процессе обучения студентам из числа инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья информация предоставляется в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

Для лиц с нарушениями зрения:

- в печатной форме увеличенным шрифтом,
- в форме электронного документа (с возможностью увеличения шрифта).

В случае необходимости информация может быть представлена в форме аудиофайла.

Для лиц с нарушениями слуха:

- в печатной форме,
- в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

- в печатной форме,
- в форме электронного документа.

Данный перечень может быть конкретизирован в зависимости от контингента обучающихся.

Индивидуальные консультации с преподавателем проводятся по отдельному расписанию, утвержденному заведующим кафедрой (в соответствии с индивидуальным графиком занятий обучающегося).

Индивидуальная самостоятельная работа обучающихся проводится в соответствии с рабочей программой дисциплины и индивидуальным графиком занятий.

Текущий контроль по дисциплине осуществляется в соответствии с фондом оценочных средств, в формах адаптированных к ограничениям здоровья и восприятия информации обучающихся.

Автономная некоммерческая организация высшего образования
«ИНСТИТУТ БИЗНЕСА И ДИЗАЙНА»

Факультет управления бизнесом
Кафедра менеджмента и маркетинга

Фонд оценочных средств

Текущего контроля и промежуточной аттестации
по дисциплине (модулю)

ФТД.01 ТЕХНОЛОГИЯ РАЗРАБОТКИ И ЗАЩИТЫ БИЗНЕС-ПРОЕКТОВ (факультативная дисциплина)

Для направления подготовки:
38.03.02 Менеджмент
(уровень бакалавриата)

Типы задач профессиональной деятельности:
организационно-управленческий; информационно-аналитический

Направленность (профиль):
«Маркетинг»

Форма обучения:
очная, очно-заочная

Результаты обучения по дисциплине

Код и наименование компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Результаты обучения
<p>УК-2 Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений</p>	<p>УК-2.1. Формулирует в рамках поставленной цели проекта совокупность задач, обеспечивающих ее достижение</p>	<p>Знает: основы целеполагания и принципы достижения целей Умеет: формулировать задачи проекта, отражающие последовательность достижения цели Владеет: способами целеполагания и методами постановки цели проекта и определения соответствующих задач</p>
	<p>УК-2.2. Выбирает оптимальный способ решения задач, учитывая действующие правовые нормы и имеющиеся условия, ресурсы и ограничения</p>	<p>Знает: методологию выбора оптимальных способов решения задач, учитывая действующие правовые нормы и имеющиеся условия, ресурсы и ограничения Умеет: определять круг задач, планировать и выбирать пути их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений Владеет: способами решения конкретных задач в профессиональной деятельности, исходя из действующих норм, имеющихся ресурсов</p>
<p>УК-3 Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде</p>	<p>УК-3.1. Определяет стратегию сотрудничества для достижения поставленной цели</p>	<p>Знает: формы, виды и функции стратегий сотрудничества для достижения поставленной цели Умеет: определять и устанавливать разные виды коммуникации, используя стратегии сотрудничества Владеет: навыком социального взаимодействия и стратегиями взаимного сотрудничества для достижения поставленной цели</p>
<p>ПК-1 Способен осуществлять подготовку и проведение маркетинговых исследований с использованием информационно-коммуникационных технологий</p>	<p>ПК-1.4. Разрабатывает и оформляет визуальную концепцию и (или) презентацию по итогам маркетингового исследования с использованием информационно-коммуникационных технологий</p>	<p>Знает: технологию разработки и подготовки визуальной концепции и (или) эффективной презентации по итогам маркетингового исследования с использованием информационно-коммуникационных технологий Умеет: разрабатывать и подготавливать визуальную концепцию и (или) эффективную презентацию по итогам маркетингового исследования с использованием информационно-коммуникационных технологий Владеет: навыком разработки и подготовки визуальной концепции и (или) эффективной презентации по итогам маркетингового исследования с использованием информационно-коммуникационных технологий</p>
<p>ПК-5 Способен осуществлять</p>	<p>ПК-5.1. Использует методы мотивации, лидерства,</p>	<p>Знает: теории мотивации, лидерства и методы разрешения конфликтных ситуаций в процессе создания, оптимизации и руководства</p>

руководство маркетинговой деятельностью и бизнес- процессами организации	разрешения конфликтных ситуаций в процессе создания и развития маркетинговой службы и совершенствования бизнес-процессов организации	маркетинговой службой и бизнес-процессами организации Умеет: применять теории мотивации, лидерства и методы разрешения конфликтных ситуаций в процессе создания, оптимизации и руководства маркетинговой службой и бизнес-процессами организации Владеет: способностью использовать теории мотивации, лидерства и методы разрешения конфликтных ситуаций в процессе создания, оптимизации и руководства маркетинговой службой и бизнес-процессами организации
--	--	---

Показатели оценивания результатов обучения

Шкала оценивания			
неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	отлично
<p>Не знает: основы целеполагания и принципы достижения целей</p> <p>Не умеет: формулировать задачи проекта, отражающие последовательность достижения цели</p> <p>Не владеет: способами целеполагания и методами постановки цели проекта и определения соответствующих задач</p>	<p>В целом знает: основы целеполагания и принципы достижения целей, но допускает грубые ошибки</p> <p>В целом умеет: формулировать задачи проекта, отражающие последовательность достижения цели, но часто испытывает затруднения</p> <p>В целом владеет: способами целеполагания и методами постановки цели проекта и определения соответствующих задач, но часто испытывает затруднения</p>	<p>Знает: основы целеполагания и принципы достижения целей, но иногда допускает ошибки</p> <p>Умеет: формулировать задачи проекта, отражающие последовательность достижения цели, но иногда испытывает затруднения</p> <p>Владеет: способами целеполагания и методами постановки цели проекта и определения соответствующих задач, но иногда испытывает затруднения</p>	<p>Знает: основы целеполагания и принципы достижения целей</p> <p>Умеет: формулировать задачи проекта, отражающие последовательность достижения цели</p> <p>Владеет: способами целеполагания и методами постановки цели проекта и определения соответствующих задач</p>
<p>Не знает: методологию выбора оптимальных способов решения задач, учитывая действующие правовые нормы и имеющиеся условия, ресурсы и ограничения</p> <p>Не умеет: определять круг задач, планировать и выбирать пути их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений</p> <p>Не владеет: способами решения конкретных задач в</p>	<p>В целом знает: методологию выбора оптимальных способов решения задач, учитывая действующие правовые нормы и имеющиеся условия, ресурсы и ограничения, но допускает грубые ошибки</p> <p>В целом умеет: определять круг задач, планировать и выбирать пути их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений, но часто испытывает затруднения</p>	<p>Знает: методологию выбора оптимальных способов решения задач, учитывая действующие правовые нормы и имеющиеся условия, ресурсы и ограничения, но иногда допускает ошибки</p> <p>Умеет: определять круг задач, планировать и выбирать пути их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений, но иногда испытывает затруднения</p> <p>Владеет:</p>	<p>Знает: методологию выбора оптимальных способов решения задач, учитывая действующие правовые нормы и имеющиеся условия, ресурсы и ограничения</p> <p>Умеет: определять круг задач, планировать и выбирать пути их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений</p> <p>Владеет: способами решения конкретных задач в профессиональной деятельности, исходя из</p>

<p>профессиональной деятельности, исходя из действующих норм, имеющихся ресурсов</p>	<p>В целом владеет: способами решения конкретных задач в профессиональной деятельности, исходя из действующих норм, имеющихся ресурсов, но часто испытывает затруднения</p>	<p>способами решения конкретных задач в профессиональной деятельности, исходя из действующих норм, имеющихся ресурсов, но иногда испытывает затруднения</p>	<p>действующих норм, имеющихся ресурсов</p>
<p>Не знает: формы, виды и функции стратегий сотрудничества для достижения поставленной цели Не умеет: определять и устанавливать разные виды коммуникации, используя стратегии сотрудничества Не владеет: навыком социального взаимодействия и стратегиями взаимного сотрудничества для достижения поставленной цели</p>	<p>В целом знает: формы, виды и функции стратегий сотрудничества для достижения поставленной цели, но допускает грубые ошибки В целом умеет: определять и устанавливать разные виды коммуникации, используя стратегии сотрудничества, но часто испытывает затруднения В целом владеет: навыком социального взаимодействия и стратегиями взаимного сотрудничества для достижения поставленной цели, но часто испытывает затруднения</p>	<p>Знает: формы, виды и функции стратегий сотрудничества для достижения поставленной цели, но иногда допускает ошибки Умеет: определять и устанавливать разные виды коммуникации, используя стратегии сотрудничества, но иногда испытывает затруднения Владеет: навыком социального взаимодействия и стратегиями взаимного сотрудничества для достижения поставленной цели, но иногда испытывает затруднения</p>	<p>Знает: формы, виды и функции стратегий сотрудничества для достижения поставленной цели Умеет: определять и устанавливать разные виды коммуникации, используя стратегии сотрудничества Владеет: навыком социального взаимодействия и стратегиями взаимного сотрудничества для достижения поставленной цели</p>
<p>Не знает: основы разработки и подготовки визуальной концепции и (или) эффективной презентации по итогам маркетингового исследования с использованием информационно-коммуникационных технологий Не умеет: разрабатывать визуальную концепцию и (или) эффективную презентацию по итогам маркетингового исследования с использованием информационно-коммуникационных технологий Не владеет: способностью разрабатывать и готовить визуальную концепцию и (или)</p>	<p>В целом знает: основы разработки и подготовки визуальной концепции и (или) эффективной презентации по итогам маркетингового исследования с использованием информационно-коммуникационных технологий, но допускает грубые ошибки В целом умеет: разрабатывать визуальную концепцию и (или) эффективную презентацию по итогам маркетингового исследования с использованием информационно-коммуникационных технологий, но часто испытывает затруднения В целом владеет: способностью</p>	<p>Знает: основы разработки и подготовки визуальной концепции и (или) эффективной презентации по итогам маркетингового исследования с использованием информационно-коммуникационных технологий, но иногда допускает ошибки Умеет: разрабатывать визуальную концепцию и (или) эффективную презентацию по итогам маркетингового исследования с использованием информационно-коммуникационных технологий, но иногда испытывает затруднения Владеет: способностью разрабатывать и</p>	<p>Знает: основы разработки и подготовки визуальной концепции и (или) эффективной презентации по итогам маркетингового исследования с использованием информационно-коммуникационных технологий Умеет: разрабатывать и подготавливать визуальную концепцию и (или) эффективную презентацию по итогам маркетингового исследования с использованием информационно-коммуникационных технологий Владеет: навыком разработки и подготовки визуальной концепции и (или) эффективной презентации по итогам маркетингового</p>

эффективную презентацию по итогам маркетингового исследования с использованием информационно-коммуникационных технологий	разрабатывать и готовить визуальную концепцию и (или) эффективную презентацию по итогам маркетингового исследования с использованием информационно-коммуникационных технологий, но часто испытывает затруднения	готовить визуальную концепцию и (или) эффективную презентацию по итогам маркетингового исследования с использованием информационно-коммуникационных технологий, но иногда испытывает затруднения	исследования с использованием информационно-коммуникационных технологий
<p>Не знает: теории мотивации, лидерства и методы разрешения конфликтных ситуаций в процессе создания, оптимизации и руководства маркетинговой службой и бизнес-процессами организации</p> <p>Не умеет: использовать теории мотивации, лидерства и методы разрешения конфликтных ситуаций в процессе создания, оптимизации и руководства маркетинговой службой и бизнес-процессами организации</p> <p>Не владеет: способностью использовать теории мотивации, лидерства и методы разрешения конфликтных ситуаций в процессе создания, оптимизации и руководства маркетинговой службой и бизнес-процессами организации</p>	<p>В целом знает: теории мотивации, лидерства и методы разрешения конфликтных ситуаций в процессе создания, оптимизации и руководства маркетинговой службой и бизнес-процессами организации, но допускает грубые ошибки</p> <p>В целом умеет: использовать теории мотивации, лидерства и методы разрешения конфликтных ситуаций в процессе создания, оптимизации и руководства маркетинговой службой и бизнес-процессами организации, но часто испытывает затруднения</p> <p>В целом владеет: способностью использовать теории мотивации, лидерства и методы разрешения конфликтных ситуаций в процессе создания, оптимизации и руководства маркетинговой службой и бизнес-процессами организации, но часто испытывает затруднения</p>	<p>Знает: теории мотивации, лидерства и методы разрешения конфликтных ситуаций в процессе создания, оптимизации и руководства маркетинговой службой и бизнес-процессами организации, но иногда допускает ошибки</p> <p>Умеет: использовать теории мотивации, лидерства и методы разрешения конфликтных ситуаций в процессе создания, оптимизации и руководства маркетинговой службой и бизнес-процессами организации, но иногда испытывает затруднения</p> <p>Владеет: способностью использовать теории мотивации, лидерства и методы разрешения конфликтных ситуаций в процессе создания, оптимизации и руководства маркетинговой службой и бизнес-процессами организации, но иногда испытывает затруднения</p>	<p>Знает: теории мотивации, лидерства и методы разрешения конфликтных ситуаций в процессе создания, оптимизации и руководства маркетинговой службой и бизнес-процессами организации</p> <p>Умеет: применять теории мотивации, лидерства и методы разрешения конфликтных ситуаций в процессе создания, оптимизации и руководства маркетинговой службой и бизнес-процессами организации</p> <p>Владеет: способностью использовать теории мотивации, лидерства и методы разрешения конфликтных ситуаций в процессе создания, оптимизации и руководства маркетинговой службой и бизнес-процессами организации</p>

Оценочные средства

Задания для текущего контроля

Пример теста:

1. Бизнес-план – это, прежде всего:

- а) продукт внутренней управленческой деятельности

- б) продукт внешней управленческой деятельности
 - в) продукт внешнего управленческого контроля
2. Цели бизнес-плана должны находиться:
- а) в области допустимых решений
 - б) в области допустимых ресурсов
 - в) в области допустимых задач
3. Процесс определения целей бизнес-плана состоит из следующих процедур:
- а) определение указателей цели
 - б) определение возможных целей проекта
 - в) описание целей проекта
 - г) описание целей организации
4. При групповом процессе формирования целей бизнес-плана используются в основном:
- а) логические методы
 - б) интуитивные методы
 - в) математические методы
5. В описании цели бизнес-плана должны быть отражены:
- а) расходы на проект
 - б) порядок изменения цели проекта
 - в) иерархия зависимых целей
 - г) результат проекта
 - д) срок окончания проекта
6. К основным признакам бизнес-плана относятся:
- а) продолжительность проекта
 - б) бюджет проекта
 - в) содержание (изменения) проекта
 - г) цель проекта
 - д) команда проекта
7. На стадии разработки концепции бизнес-плана необходимо определить:
- а) предметную область проекта и его результаты
 - б) отношение собственности, вовлеченной в процесс осуществления проекта
 - в) основные идеи реализации проекта
 - г) основных активных и пассивных участников проекта и их мотивацию
- верны все ответы
8. Детальный обзор имеющихся альтернатив бизнес-плана проводится на этапе:
- а) предварительного ТЭО
 - б) заключительного ТЭО
 - в) промежуточного ТЭО
9. Оценка бизнес-плана концентрируется на:

- а) «здоровье» компании, которую предстоит финансировать
 - б) прибылях, получаемых акционерами
 - в) защите кредитов
 - г) нет правильного ответа
10. Существуют следующие системы контроля бизнес-плана:
- а) контроль мероприятий
 - б) финансовый контроль
 - в) интегрированный контроль
 - г) верны все ответы
11. Цели проекта должны находиться:
- а) в области допустимых решений
 - б) в области допустимых ресурсов
 - в) в области допустимых задач
12. Процесс определения целей проекта состоит из следующих процедур:
- а) определение указателей цели
 - б) определение возможных целей проекта
 - в) описание целей проекта
 - г) описание целей организации
13. При групповом процессе формирования целей проекта используются в основном:
- а) логические методы
 - б) интуитивные методы
 - в) математические методы
14. В описании цели проекта должны быть отражены:
- а) расходы на проект
 - б) порядок изменения цели проекта
 - в) иерархия зависимых целей
 - г) результат проекта
 - д) срок окончания проекта
15. К основным признакам бизнес-проекта относятся:
- а) продолжительность проекта
 - б) бюджет проекта
 - в) содержание (изменения) проекта
 - г) цель проекта
 - д) команда проекта
16. На стадии разработки концепции проекта необходимо определить:
- а) предметную область проекта и его результаты
 - б) отношение собственности, вовлеченной в процесс осуществления проекта
 - в) основные идеи реализации проекта
 - г) основных активных и пассивных участников проекта и их мотивацию

д) верны все ответы

17. Детальный обзор имеющихся альтернатив проекта проводится на этапе:

- а) предварительного ТЭО
- б) заключительного ТЭО
- в) промежуточного ТЭО

18. Оценка бизнес-плана концентрируется на:

- а) «здоровье» компании, которую предстоит финансировать
- б) прибылях, получаемых акционерами
- в) защите кредитов
- г) нет правильного ответа

19. Бизнес-план – это, прежде всего:

- а) продукт внутренней управленческой деятельности
- б) продукт внешней управленческой деятельности
- в) продукт внешнего управленческого контроля

20. Существуют следующие системы контроля бизнес-плана:

- а) контроль мероприятий
- б) финансовый контроль
- в) интегрированный контроль
- г) верны все ответы

Оценка формируется следующим образом:

- оценка «отлично» - 85-100% правильных ответов;
- оценка «хорошо» - 70-84% правильных ответов;
- оценка «удовлетворительно» - 40-69% правильных ответов;
- оценка «неудовлетворительно» - менее 39% правильных ответов.

Пример деловой игры:

Деловая игра «Создание команды для разработки бизнес-проекта и распределение ролей внутри нее».

Для проведения деловой игры необходимо пройти следующий тест:

В каждом из семи блоков данного опросника распределите 10 баллов между возможными ответами согласно тому, как вы полагаете они лучше всего подходят вашему собственному поведению. Если вы согласны с каким-либо утверждением на все 100%, вы можете отдать ему все 10 баллов. При этом одному предложению можно присвоить минимум 2 балла. Проверьте, чтобы сумма всех баллов по каждому блоку не превышала 10.

Блок 1.

Какой вклад я могу внести в работу команды:

10. Я думаю, что способен быстро замечать новые возможности и извлекать из них выгоды.
11. Я могу успешно работать с самыми разными людьми.
12. Генерация идей — моё врожденное достоинство.
13. Моим достоинством является умение находить людей, способных принести пользу команде.
14. Моя способность доводить всё до конца во многом обеспечила мою профессиональную эффективность.
15. Я готов перенести временную непопулярность, если вижу, что мои действия принесут в конечном счете полезные результаты.
16. Я быстро выясняю, что работает в данной ситуации, если в подобную ситуацию я уже попадал.
17. Личные заблуждения и предубеждения не мешают мне находить и доказывать преимущества альтернативных действий.

Блок 2.

Мои недостатки, которые могут проявиться в командной работе:

20. Я чувствую себя неуверенно на совещании, если отсутствуют четкая повестка дня и контроль за её соблюдением.
21. Я склонен быть слишком великодушным к людям, имеющим правильную точку зрения, но не высказывающим её открыто.
22. Я склонен слишком много говорить, когда в группе обсуждаются новые идеи.
23. Вследствие моей осмотрительности я не склонен быстро и с энтузиазмом присоединяться к мнению коллег.
24. Я иногда выгляжу авторитарным и нетерпимым, когда чувствую необходимость достичь чего-то.
25. Мне трудно повести людей за собой, поскольку я слишком подвержен влиянию атмосферы, царящей в группе.
26. Я слишком захвачен идеями, которые мне приходят в голову, и поэтому плохо слежу за тем, что происходит вокруг.
27. Мои коллеги находят, что я слишком много внимания уделяю деталям и чрезмерно беспокоюсь о том, что дела идут неправильно.

Блок 3.

Участие в совместном проекте:

30. Я умею влиять на людей, не оказывая на них давления.
31. Врожденная осмотрительность предохраняет меня от ошибок, возникающих из-за невнимательности.
32. Я готов оказать давление, чтобы совещание не превращалось в пустую трату времени и не терялась из виду основная цель обсуждения.
33. Можно рассчитывать на поступление от меня оригинальных предложений.
34. Я всегда готов поддержать любое предложение, если оно служит общим интересам.
35. Я энергично ишу среди новых идей и разработок свежайшие.
36. Я надеюсь, что моя способность выносить беспристрастные суждения признаётся

всеми, кто меня знает.

37. На меня можно возложить обязанности следить за тем, чтобы наиболее существенная работа была организована должным образом.

Блок 4.

Особенности моего стиля работы в команде:

40. Я постоянно стараюсь лучше узнать своих коллег.

41. Я неохотно возражаю своим коллегам и не люблю сам быть в меньшинстве.

42. Я обычно нахожу вескую аргументацию против плохих предложений.

43. Я полагаю, что обладаю талантом быстро организовать исполнение одобренных планов.

44. Я обладаю способностью избегать очевидных решений и умею находить неожиданные.

45. Я стремлюсь добиться совершенства при исполнении любой роли в командной работе.

46. Я умею устанавливать контакты с внешним окружением команды.

47. Я способен воспринимать любые высказываемые мнения, но без колебаний подчиняюсь мнению большинства после принятия решения.

Блок 5.

Я получаю удовлетворение от работы, потому что:

50. Мне доставляет удовольствие анализ ситуаций и взвешивание всех шансов.

51. Мне нравится находить практические решения проблем.

52. Мне нравится сознавать, что я создаю хорошие рабочие взаимоотношения.

53. Я способен оказывать сильное влияние на принятие решений.

54. Я получаю возможность встретиться с людьми, способными предложить что-то новое для меня.

55. Я способен добиться согласия людей на реализацию необходимого курса действий.

56. Я чувствую себя в своей стихии, когда могу уделить задаче все мое внимание.

57. Мне нравится находить задачи, требующие напряжения воображения.

Блок 6.

Если мне неожиданно предложат решить трудную задачу за ограниченное время с незнакомыми людьми, то:

60. Я бы почувствовал необходимость сначала в одиночестве обдумать пути выхода из тупика, прежде чем начать действовать.

61. Я был бы готов работать с человеком, указавшим наиболее позитивный подход, каковы бы ни были связанные с этим трудности.

62. Я бы попытался найти способ разбиения задачи на части в соответствии с тем, что лучше всего умеют делать отдельные члены команды.

63. Присущая мне обязательность помогла бы нам не отстать от графика.

64. Я надеюсь, мне бы удалось сохранить хладнокровие и способность логически мыслить.

65. Я бы упорно добивался достижения цели, несмотря ни на какие помехи.

66. Я был бы готов действовать силой положительного примера при появлении признаков отсутствия прогресса в командной работе.

67. Я бы организовал дискуссию, чтобы стимулировать выдвижение новых идей и придать начальный импульс командной работе.

Блок 7.

Проблемы, с которыми я сталкиваюсь, работая в команде:

70. Я склонен проявлять нетерпимость по отношению к людям, мешающим, по моему мнению, прогрессу в делах группы.

71. Окружающие иногда критикуют меня за чрезмерный рационализм и неспособность к интуитивным решениям.

72. Мое стремление обеспечить условия, чтобы работа выполнялась правильно, может приводить к снижению темпов.

73. Я слишком быстро утрачиваю энтузиазм и стараюсь почерпнуть его у наиболее активных членов группы.

74. Я тяжел на подъем, если не имею ясных целей.

75. Мне иногда бывает очень трудно разобраться во встретившихся мне сложностях.

76. Я стесняюсь обратиться за помощью к другим, когда не могу что-либо сделать сам.

77. Я испытываю затруднения при обосновании своей точки зрения, когда сталкиваюсь с серьезными возражениями.

Ключ.

Перенесите свои баллы из каждого блока в таблицу. Проследите, чтобы общая сумма всех баллов в итоговой строке была равна 70. Если итог не равен 70, пересчитайте, пожалуйста, еще раз, где-то была допущена ошибка.

Блок	Председатель / Координатор	Творец / Формирователь	Генератор идей / Мыслитель	Эксперт / Оценщик	Работник / Исполнитель	Исследователь / Разведчик	Дипломат / Коллективист	Реализатор / Доводчик
1.	13	15	12	17	14	10	11	16
2.	21	24	26	23	27	22	25	20
3.	30	32	33	36	31	35	34	37
4.	47	41	44	42	45	46	40	43
5.	55	53	57	50	56	54	52	51
6.	62	66	60	64	63	67	61	65
7.	76	70	75	71	72	73	77	74
ИТОГО								

Наивысший балл по командной роли показывает, насколько хорошо Вы можете исполнять эту роль в управленческой команде. Следующий результат после наивысшего

может обозначать поддерживающую роль, на которую Вы можете переключиться, если Ваша основная командная роль занята в группе.

Распределение Задачи - Команда	Распределение по д-ру Белбину	Распределение по Р. Баррере
Роли, ориентированные на выполнение задач	Председатель Оформитель Генератор идей Критик Рабочая пчелка Добытчик Завершающий	Руководитель Мыслитель
Роли, ориентированные на поддержание работы команды	Опора команды	Всеобщий друг Личный друг
Нефункциональные роли	-	-

Сформируйте команду. Обоснуйте позицию каждого участника.

Пример заданий создания бизнес-проекта и презентаций для сформированной команды.

1. Вы являетесь изобретателем прототипа ковра-самолете. Но в данное время Вам пока не удалось доработать его: он пока не набирает нужную скорость и высоту. Для доработки изобретения Вам требуется дополнительное финансирование. Вы зарегистрировали ООО «Полетаем?» и договорились о встречах с потенциальными инвесторами. Подготовьте презентацию и выступление, которое их заинтересует.

2. Представьте, что писатель Александр Сергеевич Пушкин – наш современник, а Вы – его литературный агент. Вам необходимо продать его стихотворения известным рэперам. Составьте презентацию и подготовьте выступление, которое убедит их купить произведения Вашего клиента на выгодных для Вашего клиента условиях.

3. Вы создали новый соус который, по вашему мнению, будет пользоваться широкой популярностью в сети быстрого питания «Сочный бургер». Вам необходимо составить презентацию и подготовить выступление с целью заинтересовать потенциального покупателя в его приобретении.

Члены жюри оценивают команды по матричной балльной системе. Побеждает команда, набравшая максимальное количество баллов.

Оценка деловой игры проводится матричным методом:

Критерии оценки	БАЛЛЫ
Ясность, четкость изложения	0-5 баллов
Аргументированность выводов	0-5 баллов
Креативность подходов	0-5 баллов
Качество ответов на вопросы	0-5 баллов
Итоговая оценка	0-20 баллов

Постиговое моделирование. После завершения игры преподаватель выясняет, согласны ли студенты на самом деле с попавшимися им утверждениями, закрепляя навыки отстаивать свою позицию, применяя знания в области технологии разработки и защиты бизнес проектов.

Оценка деловой игры формируется следующим образом:

- оценка «отлично» - 16 - 20 баллов;
- оценка «хорошо» - 11 - 15 баллов;
- оценка «удовлетворительно» - 6 - 10 баллов;
- оценка «неудовлетворительно» - 0 - 5 баллов.

Промежуточная аттестация

Примерные вопросы к зачёту с оценкой:

1. Технологии выявления проблем в рамках бизнес-проектирования.
2. Процессы целеполагания в рамках бизнес-проектирования.
3. Основные части бизнес-проекта.
4. Основные принципы и приемы рыночных исследований и анализа сбыта.
5. Методы и процедуры анализа конкурентов.
6. Подготовка и проведение маркетинговых исследований бизнес-проекта с использованием информационно-коммуникационных технологий.
7. Технологии анализа барьеров в реализации бизнес-проекта.
8. Технологии и процедуры анализа ресурсов в реализации бизнес-проекта.
9. Определение круга задач в рамках поставленной цели и выбор оптимальных способов их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений при планировании бизнес-проекта.
10. Анализ необходимой квалификации кадров для реализации будущего бизнес-проекта.
11. Анализ основных финансовых показателей бизнес-проекта.
12. Учет лицензий и патентного права в разработке бизнес-проектов.
13. Критерии оценки эффективности бизнес-проекта.
14. Методы оценки эффективности бизнес-проекта.
15. Методы сбора информации для планирования и прогноза эффективности бизнес-проекта.
16. Общая последовательность оценки эффективности бизнес-проекта и ее составляющие.
17. Бюджетирование проекта.
18. Подготовка бизнес-проекта к презентации и защите.
19. Виды и формы презентации и защиты бизнес-проектов.
20. Структура презентации, основные разделы бизнес-презентации.
21. Визуализация количественных данных.
22. Ответы на сложные вопросы, работа с возражениями.
23. Поиск клиентов на рынке услуг по разработке бизнес-проекта.
24. Управление проектом по разработке бизнес-проекта.
25. Руководство маркетинговой деятельностью и бизнес-процессами организации при разработке бизнес-проекта.
26. Рынок услуг по разработке бизнес-проекта.
27. Анализ конкурентной среды на рынке разработки бизнес-проектов и формулировка

УТП.

28. Анализ заказчика услуги разработки бизнес-проекта.
29. Процесс подбора исполнителей в команду разработчика бизнес-проекта.
30. Роли в проектной команде и процесс распределение и перераспределения ролей.
31. Социальное взаимодействие при подготовке бизнес-проекта и реализация своей роли в проектной команде.
32. Деятельность менеджера проекта по извлечению максимальной выгоды из деятельности своих сотрудников.
33. Ресурсы проекта по разработке бизнес-проектов: анализа, поиск и выделение.
34. Планирование процесса разработки бизнес-проекта.

Критерии оценки при проведении промежуточной аттестации

4-балльная шкала (экзамен, зачет с оценкой)	Двух- балльная шкала (зачет)	Показатели	Критерии
Отлично	зачтено	1. Полнота ответов на вопросы и выполнения задания. 2. Аргументированность выводов. 3. Умение перевести теоретические знания в практическую плоскость.	глубокое знание теоретической части темы, умение проиллюстрировать изложенное примерами, полный ответ на вопросы
Хорошо			глубокое знание теоретических вопросов, ответы на вопросы преподавателя, но допущены незначительные ошибки
Удовлетворительно			знание структуры основного учебно-программного материала, основных положений теории при наличии существенных пробелов в деталях, затруднения при практическом применении теории, существенные ошибки при ответах на вопросы преподавателя
Неудовлетворительно	Не зачтено		существенные пробелы в знаниях основных положений теории, не владение терминологией, основными методиками, не способность формулировать свои мысли, применять на практике теоретические положения, отвечать на вопросы преподавателя

Разработчик (и): Матюшкин Вадим Сергеевич, кандидат психологических наук.

ФОС для проведения промежуточной аттестации одобрен на заседании кафедры менеджмента и маркетинга (протокол № 1 от 25.08.2021 г.).