



УТВЕРЖДЕНО:
Ученым советом Высшей школы
бизнеса, менеджмента и права
Протокол № 3 от «20» октября 2022 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
ДИСЦИПЛИНЫ**

Б.1.О.10 Стратегический менеджмент

основной профессиональной образовательной программы высшего образования –
программы *бакалавриата*

по направлению подготовки: *38.03.02 Менеджмент*
направленность (профиль): *Управление персоналом организации*
Квалификация: *бакалавр*

Год начала подготовки: 2023

Разработчик:

должность	ученая степень и звание, ФИО
<i>доцент</i>	<i>к.э.н., доцент Журавлева О.В.</i>

Рабочая программа согласована и одобрена директором ОПОП:

должность	ученая степень и звание, ФИО
<i>доцент</i>	<i>к.э.н., доцент Лустина Т.Н.</i>



1. Аннотация рабочей программы дисциплины (модуля)

Дисциплина «Стратегический менеджмент» является частью первого блока программы бакалавриата по направлению подготовки 38.03.02 «Менеджмент», профиль Управление персоналом организации и относится к обязательной части программы.

Содержание дисциплины охватывает круг вопросов, связанных с основами и методами стратегического анализа и менеджмента компаний.

Дисциплина направлена на овладение выпускником следующих компетенций;

ОПК-3 - Способен разрабатывать обоснованные организационно-управленческие решения с учетом их социальной значимости, содействовать их реализации в условиях сложной и динамичной среды и оценивать их последствия

ОПК-3.3 - Использует современные методы реализации организационно-управленческих решений в условиях сложной и динамичной среды и оценки их последствия.

Цель дисциплины: подготовить бакалавра, обладающего знаниями концептуальных и практических основ формирования стратегии как необходимого элемента устойчивого развития организации, построения системы стратегического менеджмента, и владеющего базовыми умениями применять изученные методы на практике, в производственной и преддипломной практике, являющейся частью образовательной программы бакалавриата.

В дальнейшем сформированные в результате теоретического и практического освоения навыки стратегического менеджмента в туризме и гостеприимстве относятся к результатам образования бакалавра и применяются им в практической работе, связанной с профессиональной деятельностью.

Общая трудоемкость освоения дисциплины составляет 4 зачетные единицы, 144 часа, в том числе: контактная работа преподавателя со студентом по очной форме обучения – 74 часа (34 часов - занятия лекционного типа, 36 часа – занятия семинарского типа, консультации- 2 часа, промежуточная аттестация- 2 часа), самостоятельная работа студента -70 часов;

- по очно-заочной форме обучения – 30 часов, (12 часов – занятия лекционного типа, 14 часов занятия семинарского типа, консультации- 2 часа, промежуточная аттестация- 2 часа), самостоятельная работа студента -114 часов.

Дисциплина реализуется в 7 семестре (на заочной форме обучения – 6 и 7 семестр) и предусматривает проведение учебных занятий следующих видов: лекции, лекции-диалоги, проблемные лекции, практические занятия, в том числе, мозговой штурм, работа в группах (тренинг), разбор конкретной ситуации (case-study), круглый стол, дискуссии, презентации, доклады, самостоятельная работа обучающихся, групповые и индивидуальные консультации.

Программой предусмотрены следующие виды контроля: текущий контроль успеваемости в формах мини – проект в малых группах, тестирования, презентации доклада, группового проекта, промежуточная аттестация в форме экзамена в 7 семестре.

После завершения курса «Стратегический менеджмент» бакалавр совершенствует полученные знания и умения в ходе изучения дисциплин «Организация и управление



деятельностью предприятий (организаций)», в процессе прохождения производственной практики и использует в ходе государственной итоговой аттестации.

2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Индекс компетенции, индикатор достижения компетенции	Планируемые результаты обучения (индикатор достижения компетенции)
ОПК-3.3	Использует современные методы реализации организационно-управленческих решений в условиях сложной и динамичной среды и оценки их последствия.

3. Место дисциплины (модуля) в структуре ОПОП:

Дисциплина «Стратегический менеджмент» является частью первого блока программы бакалавриата по направлению подготовки 38.03.02 «Менеджмент», профиль Менеджмент организации и относится к обязательной части программы.

Формирование компетенций начинается в дисциплине «Экономика и предпринимательство» (2 семестр и 3 семестр).

После завершения курса «Стратегический менеджмент» бакалавр совершенствует полученные знания и умения в ходе изучения дисциплин «Организация и управление деятельностью предприятий (организаций)», в процессе прохождения производственной практики и использует в ходе государственной итоговой аттестации.

4. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся

Общая трудоемкость дисциплины составляет 4/144зачетных единиц/ акад. часов.

№ п/п	Виды учебной деятельности	Всего	Семестры
			7
1	Контактная работа обучающихся с преподавателем	74	74
	в том числе:		
1.1	Занятия лекционного типа	34	34
1.2	Занятия семинарского типа, в том числе:	36	36
	Семинары		
	Лабораторные работы		
	Практические занятия	36	36
1.3	Консультации	2	2
1.4	Форма промежуточной аттестации (зачет,	2	Экз.



	экзамен)		2
2	Самостоятельная работа обучающихся	70	70
3	Общая трудоемкость	144	144
	час з.е.	4	4

Для очно-заочной формы обучения:

№ п/п	Виды учебной деятельности	Всего	Семестры	
			7	
1	Контактная работа обучающихся с преподавателем	30	30	
	в том числе:			
1.1	Занятия лекционного типа	12	12	
1.2	Занятия семинарского типа, в том числе:	14	14	
	Семинары			
	Лабораторные работы			
	Практические занятия	14	14	
1.3	Консультации	2	2	
1.4	Форма промежуточной аттестации (зачет, экзамен)	2	Экз. 2	
2	Самостоятельная работа обучающихся	114	114	
3	Общая трудоемкость	144	144	
	час з.е.	4	4	



5. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

Номер недели семестра	Наименование раздела	Наименование тем лекций, практических работ, лабораторных работ, семинаров, СРО	Виды учебных занятий и формы их проведения											
			Контактная работа обучающихся с преподавателем								Консультации, акад. часов	Форма проведения консультации	СРО, акад. часов	Форма проведения СРО
			Занятия лекционного типа, акад. часов	Форма проведения занятия лекционного типа	Практические занятия, акад. часов	Форма проведения практического занятия	Семинары, акад. часов	Форма проведения семинара	Лабораторные работы, акад. часов	Форма проведения лабораторной работы				
1/7	Раздел 1. Методологические основы стратегического менеджмента	1.1 Сущность стратегического менеджмента	2	Лекция-диалог	2	Круглый стол, дискуссия						4	Работа в ЭБС, обобщение лекционного материала, подготовка доклада	
2/7		1.2 Этапы стратегического менеджмента	2	Лекция	2	Мозговой штурм						4	Работа в ЭБС, обобщение лекционного материала,	
3/7		1.3 Виды стратегического управления	2	Лекция-диалог	2	Мозговой штурм						4	Работа в ЭБС, обобщение лекционного материала,	



Номер недели семестра	Наименование раздела	Наименование тем лекций, практических работ, лабораторных работ, семинаров, СРО	Виды учебных занятий и формы их проведения											
			Контактная работа обучающихся с преподавателем								Консультации, акад. часов	Форма проведения консультации	СРО, акад. часов	Форма проведения СРО
			Занятия лекционного типа, акад. часов	Форма проведения занятия лекционного типа	Практические занятия, акад. часов	Форма проведения практического занятия	Семинары, акад. часов	Форма проведения семинара	Лабораторные работы, акад. часов	Форма проведения лабораторной работы				
4/7		1.4 Формирование видения и миссии фирмы	2	Лекция	2	Круглый стол, дискуссия							4	Работа в ЭБС, обобщение лекционного материала, подготовка доклада
5/7		1.5 Формирование целей фирмы Текущий контроль №1	2	Лекция	2	Разбор конкретных ситуаций, Case-study Мини – проект в малых группах							5	Работа в ЭБС, обобщение лекционного материала, подготовка мини - проекта,
6/7	Раздел 2. Стратегический анализ	2.1 Анализ внешней среды фирмы. Анализ внутренней среды фирмы	2	Лекция	2	Мозговой штурм							4	Работа в ЭБС, обобщение лекционного материала,



Номер недели семестра	Наименование раздела	Наименование тем лекций, практических работ, лабораторных работ, семинаров, СРО	Виды учебных занятий и формы их проведения											
			Контактная работа обучающихся с преподавателем								Консультации, акад. часов	Форма проведения консультации	СРО, акад. часов	Форма проведения СРО
			Занятия лекционного типа, акад. часов	Форма проведения занятия лекционного типа	Практические занятия, акад. часов	Форма проведения практического занятия	Семинары, акад. часов	Форма проведения семинара	Лабораторные работы, акад. часов	Форма проведения лабораторной работы				
7/7		2.2 Комплексный анализ внутренней и внешней среды фирмы. SWOT-анализ Текущий контроль №2	4	Лекция	2	Разбор конкретных ситуаций, Case-study Тестирование							5	Работа в ЭБС, обобщение лекционного материала, подготовка к тестированию
8/7		3.1 Классификация стратегий. Базовые стратегии	2	Лекция	2	Разбор конкретных ситуаций, Case-study							4	Работа в ЭБС, обобщение лекционного материала,
9/7	Раздел 3. Стратегии фирмы	3.2 Стратегии достижения конкурентных преимуществ. Стратегии поведения в конкурентной среде	2	Лекция	2	Круглый стол, презентация доклада							5	Работа в ЭБС, обобщение лекционного материала,



Номер недели семестра	Наименование раздела	Наименование тем лекций, практических работ, лабораторных работ, семинаров, СРО	Виды учебных занятий и формы их проведения											
			Контактная работа обучающихся с преподавателем								Консультации, акад. часов	Форма проведения консультации	СРО, акад. часов	Форма проведения СРО
			Занятия лекционного типа, акад. часов	Форма проведения занятия лекционного типа	Практические занятия, акад. часов	Форма проведения практического занятия	Семинары, акад. часов	Форма проведения семинара	Лабораторные работы, акад. часов	Форма проведения лабораторной работы				
10/ 7		3.3 Отраслевые стратегии. Портфельные стратегии.	2	Лекция-диалог	4	Разбор конкретных ситуаций, Case-study							5	Работа в ЭБС, обобщение лекционного материала,
11/ 7		3.4 Функциональные стратегии.	2	Лекция-диалог	4	Разбор конкретных ситуаций, Case-study							5	Работа в ЭБС, обобщение лекционного материала,
12/ 7		3.5 Подходы к формированию стратегических альтернатив и стратегический выбор.	2	Проблемная лекция	4	Разбор конкретных ситуаций, Case-study							5	Работа в ЭБС, обобщение лекционного материала, подготовка к презентации доклада,



Номер недели семестра	Наименование раздела	Наименование тем лекций, практических работ, лабораторных работ, семинаров, СРО	Виды учебных занятий и формы их проведения											
			Контактная работа обучающихся с преподавателем								Консультации, акад. часов	Форма проведения консультации	СРО, акад. часов	Форма проведения СРО
			Занятия лекционного типа, акад. часов	Форма проведения занятия лекционного типа	Практические занятия, акад. часов	Форма проведения практического занятия	Семинары, акад. часов	Форма проведения семинара	Лабораторные работы, акад. часов	Форма проведения лабораторной работы				
		Текущий контроль №3				Презентация я доклада								
13/ 7	Раздел 4. Механизм планирования и реализации стратегии	4.1 Сущность процесса стратегического планирования и его этапы	4	Лекция	2	Работа в группах, тренинг							5	Работа в ЭБС, обобщение лекционного материала,
14/ 7		4.2 Стратегический план и его структура.	2	Лекция	2	Работа в группах, тренинг							6	Работа в ЭБС, обобщение лекционного материала,
15/ 7		4.3 Процесс реализации стратегии. Стратегические изменения в организации	2	Проблемная лекция	2	Работа в группах, тренинг							5	Работа в ЭБС, обобщение лекционного материала, подготовка презентации группового проекта,
		Текущий контроль №4												



Номер недели семестра	Наименование раздела	Наименование тем лекций, практических работ, лабораторных работ, семинаров, СРО	Виды учебных занятий и формы их проведения											
			Контактная работа обучающихся с преподавателем											
			Занятия лекционного типа, акад. часов	Форма проведения занятия лекционного типа	Практические занятия, акад. часов	Форма проведения практического занятия	Семинары, акад. часов	Форма проведения семинара	Лабораторные работы, акад. часов	Форма проведения лабораторной работы	Консультации, акад. часов	Форма проведения консультации	СРО, акад. часов	Форма проведения СРО
		Групповой проект Консультации Промежуточная аттестация – 2 часа экзамен			2					2				



Для очно-заочной формы обучения:

Номер недели семестра	Наименование раздела	Наименование тем лекций, практических работ, лабораторных работ, семинаров, СРО	Виды учебных занятий и формы их проведения										
			Контактная работа обучающихся с преподавателем										
			Занятия лекционного типа, акад. часов	Форма проведения занятия лекционного типа	Практические занятия, акад. часов	Форма проведения практического занятия	Семинары, акад. часов	Форма проведения семинара	Лабораторные работы, акад. часов	Форма проведения лабораторной работы	Консультации, акад. часов	Форма проведения консультации	СРО, акад. часов
	Раздел 1. Методологические основы стратегического менеджмента	1.1 Сущность стратегического менеджмента	2	Лекция - диалог								5	Работа в ЭБС, обобщение лекционного материала, подготовка к дискуссии
		1.2 Этапы стратегического менеджмента			2	Мозговой штурм						5	Работа в ЭБС, обобщение лекционного материала.
		1.3 Виды стратегического управления										5	Работа в ЭБС, обобщение лекционного материала.
		1.4 Формирование видения и	2	Лекц								5	Работа в ЭБС,



Номер недели семестра	Наименование раздела	Наименование тем лекций, практических работ, лабораторных работ, семинаров, СРО	Виды учебных занятий и формы их проведения												
			Контактная работа обучающихся с преподавателем								Консультации, акад. часов	Форма проведения консультации	СРО, акад. часов	Форма проведения СРО	
			Занятия лекционного типа, акад. часов	Форма проведения занятия лекционного типа	Практические занятия, акад. часов	Форма проведения практического занятия	Семинары, акад. часов	Форма проведения семинара	Лабораторные работы, акад. часов	Форма проведения лабораторной работы					
		миссии фирмы		ия											обобщение лекционного материала, подготовка доклада
		1.5 Формирование целей фирмы Текущий контроль №1			2	Разбор конкретных ситуаций, Case-study Мини-проект в малых группах							5		Работа в ЭБС, обобщение лекционного материала, подготовка мини-проекта
	Раздел 2. Стратегический анализ	2.1 Анализ внешней среды фирмы. Анализ внутренней среды фирмы	2	Лекция									5		Работа в ЭБС, обобщение лекционного



Номер недели семестра	Наименование раздела	Наименование тем лекций, практических работ, лабораторных работ, семинаров, СРО	Виды учебных занятий и формы их проведения											
			Контактная работа обучающихся с преподавателем											
			Занятия лекционного типа, акад. часов	Форма проведения занятия лекционного типа	Практические занятия, акад. часов	Форма проведения практического занятия	Семинары, акад. часов	Форма проведения семинара	Лабораторные работы, акад. часов	Форма проведения лабораторной работы	Консультации, акад. часов	Форма проведения консультации	СРО, акад. часов	Форма проведения СРО
														материала, подготовка к тестированию
		2.2 Комплексный анализ внутренней и внешней среды фирмы. SWOT-анализ Текущий контроль №2			2	Разбор конкретной ситуации, Case-study тестирование							10	Работа в ЭБС, обобщение лекционного материала, подготовка к тестированию
	Раздел 3. Стратегии фирмы	3.1 Классификация стратегий. Базовые стратегии	2	Лекция-диалог									10	Работа в ЭБС, обобщение лекционного материала,
		3.2 Стратегии достижения			2	Круглый							10	Работа в ЭБС,



Номер недели семестра	Наименование раздела	Наименование тем лекций, практических работ, лабораторных работ, семинаров, СРО	Виды учебных занятий и формы их проведения												
			Контактная работа обучающихся с преподавателем												
			Занятия лекционного типа, акад. часов	Форма проведения занятия лекционного типа	Практические занятия, акад. часов	Форма проведения практического занятия	Семинары, акад. часов	Форма проведения семинара	Лабораторные работы, акад. часов	Форма проведения лабораторной работы	Консультации, акад. часов	Форма проведения консультации	СРО, акад. часов	Форма проведения СРО	
		конкурентных преимуществ. Стратегии поведения в конкурентной среде				стол, дискуссия									обобщение лекционного материала, подготовка презентации доклада
		3.3 Отраслевые стратегии. Портфельные стратегии.			2	Разбор конкретной ситуации, Case-study							10		Работа в ЭБС, обобщение лекционного материала.
		3.4 Функциональные стратегии											10		Работа в ЭБС, обобщение лекционного материала.



Номер недели семестра	Наименование раздела	Наименование тем лекций, практических работ, лабораторных работ, семинаров, СРО	Виды учебных занятий и формы их проведения												
			Контактная работа обучающихся с преподавателем								Консультации, акад. часов	Форма проведения консультации	СРО, акад. часов	Форма проведения СРО	
			Занятия лекционного типа, акад. часов	Форма проведения занятия лекционного типа	Практические занятия, акад. часов	Форма проведения практического занятия	Семинары, акад. часов	Форма проведения семинара	Лабораторные работы, акад. часов	Форма проведения лабораторной работы					
		3.5 Подходы к формированию стратегических альтернатив и стратегический выбор. Текущий контроль №3	2	Проблемная лекция										10	Работа в ЭБС, обобщение лекционного материала, подготовка к презентации доклада
	Раздел 4. Механизм планирования и реализации стратегии	4.1 Сущность процесса стратегического планирования и его этапы												10	Работа в ЭБС, обобщение лекционного материала, подготовка к презентации доклада
		4.2 Стратегический план и его структура.	2	Лекция	2	Презентация доклада								4	Работа в ЭБС, обобщение лекционного материала,



Номер недели семестра	Наименование раздела	Наименование тем лекций, практических работ, лабораторных работ, семинаров, СРО	Виды учебных занятий и формы их проведения											
			Контактная работа обучающихся с преподавателем											
			Занятия лекционного типа, акад. часов	Форма проведения занятия лекционного типа	Практические занятия, акад. часов	Форма проведения практического занятия	Семинары, акад. часов	Форма проведения семинара	Лабораторные работы, акад. часов	Форма проведения лабораторной работы	Консультации, акад. часов	Форма проведения консультации	СРО, акад. часов	Форма проведения СРО
														подготовка презентации группового проекта,



Номер недели семестра	Наименование раздела	Наименование тем лекций, практических работ, лабораторных работ, семинаров, СРО	Виды учебных занятий и формы их проведения											
			Контактная работа обучающихся с преподавателем								Консультации, акад. часов	Форма проведения консультации	СРО, акад. часов	Форма проведения СРО
			Занятия лекционного типа, акад. часов	Форма проведения занятия лекционного типа	Практические занятия, акад. часов	Форма проведения практического занятия	Семинары, акад. часов	Форма проведения семинара	Лабораторные работы, акад. часов	Форма проведения лабораторной работы				
		4.3 Процесс реализации стратегии. Стратегические изменения в организации Текущий контроль №4 Консультации Промежуточная аттестация – 2 часа, экзамен			2	Работа в группах, (тренинг) Групповой проект					2		10	Работа в ЭБС, обобщение лекционного материала, подготовка презентации группового проекта,



6. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)

Для самостоятельной работы по дисциплине обучающиеся используют следующее учебно-методическое обеспечение :

№ п/п	Тема, трудоемкость в акад.ч.	Учебно-методическое обеспечение
1.1	Сущность стратегического менеджмента, 4 час./5 час.	1. Стратегический менеджмент: Учебное пособие / Ю.Н. Лапыгин. - 2-е изд. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2022. Режим доступа http://znanium.com/catalog/document?id=372284
1.2	Этапы стратегического менеджмента, 4 час./ 5 час	
1.3	Виды стратегического управления, 4 час./5 час.	2. Родионова В.Н. Стратегический менеджмент : учеб. пособие / В.Н. Родионова. — 3-е изд., испр. и перераб. — М. : РИОР : ИНФРА-М, 2020 Режим доступа http://znanium.com/catalog/document?id=352581
1.4	Формирование видения и миссии фирмы, 4 час/5 час.	
1.5	Формирование целей фирмы, 5 час/5 час	3. Стратегический менеджмент : учебник / А.П. Егоршин, И.В. Гуськова. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : ИНФРА-М, 2022 Режим доступа http://znanium.com/catalog/document?id=309048
2.1	Анализ внешней среды фирмы, анализ внутренней среды фирмы, 4 час./ 5 час.	
2.2	Комплексный анализ внутренней и внешней среды фирмы. SWOT-анализ, 5 час./ 10 час.	4. Стратегический менеджмент: Учебник / Л.Е. Басовский. - М.: НИЦ Инфра-М, 2018. Режим доступа http://znanium.com/catalog/document?id=372549
3.1	Классификация стратегий. Базовые стратегии, 4 час./ 10 час.	
3.2	Стратегии достижения конкурентных преимуществ. Стратегии поведения в конкурентной среде, 5 час./10 час.	5. Стратегический менеджмент: Учебное пособие / А.В. Курлыкова. - М.: ИЦ РИОР: НИЦ ИНФРА-М, 2018 Режим доступа http://znanium.com/catalog/document?id=372059
3.3	Отраслевые стратегии. Портфельные стратегии, 5 час./10 час.	
3.4	Функциональные стратегии, 5 час./10 час	
3.5	Подходы к формированию стратегических альтернатив и стратегический выбор, 5 час./ 10 час.	
4.1	Сущность процесса стратегического планирования и его этапы, 5 час./10 час	
4.2	Стратегический план и его структура, 6 час./ 4 час.	
4.3	Процесс реализации стратегии. Стратегические изменения в организации, 5 час./ 10 час	

7. Фонд оценочных средств для проведения текущей и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю)



7.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы

Индекс компетенции, индикатор достижения компетенции	Содержание компетенции (индикатор достижения компетенции)	Раздел дисциплины, обеспечивающий формирование компетенции (индикатор достижения компетенции)	В результате изучения раздела дисциплины, обеспечивающего формирование компетенции (индикатор достижения компетенции обучающийся должен:		
			знать	уметь	владеть
ОПК-3	Способен разрабатывать обоснованные организационно-управленческие решения с учетом их социальной значимости, содействовать их реализации в условиях сложной и динамичной среды и оценивать их последствия				
ОПК 3.3	Использует современные методы реализации организационно-управленческих решений в условиях сложной и динамичной среды и оценки их последствия.	Методологические основы стратегического менеджмента Стратегический анализ Стратегии фирмы Механизм планирования и реализации стратегии	современные методы реализации организационно-управленческих решений в условиях сложной и динамичной среды	использовать знания для оценки последствий реализации организационно-управленческих решений в условиях сложной и динамичной среды	навыками формулировки выводов для оценки последствий реализации организационно-управленческих решений в условиях сложной и динамичной среды

7.2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на разных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Результат обучения по дисциплине	Показатель оценивания	Критерий оценивания	Этап освоения компетенции
Знать современные методы реализации организационно-управленческих решений в условиях сложной и динамичной среды Уметь использовать знания для оценки последствий реализации организационно-управленческих решений в условиях сложной и динамичной среды Владеть навыками формулировки выводов для оценки последствий реализации организационно-управленческих решений в условиях сложной и динамичной среды	Мини проект в малых группах, Презентация доклада Тестирование Групповой проект	Студент демонстрирует знание современных методов реализации организационно-управленческих решений в условиях сложной и динамичной среды Студент демонстрирует умение использовать знания для оценки последствий реализации организационно-управленческих решений в условиях сложной и динамичной среды Студент демонстрирует владение навыками формулировки выводов для оценки последствий реализации организационно-управленческих решений в условиях сложной и динамичной среды	Закрепление разрабатывать обоснованные организационно-управленческие решения с учетом их социальной значимости, содействовать их реализации в условиях сложной и динамичной среды и оценивать их последствия



Критерии и шкала оценивания освоения этапов компетенций на промежуточной аттестации

Порядок, критерии и шкала оценивания освоения этапов компетенций на промежуточной аттестации определяется в соответствии с Положением о проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам магистратуры, реализуемым по федеральным государственным образовательным стандартам в ФГБОУ ВО «РГУТИС».

В качестве внутренней шкалы текущих оценок используется 80 балльная оценка обучающихся, как правило, по трем критериям: посещаемость, текущий контроль успеваемости, активность на учебных занятиях.

Рейтинговая оценка обучающихся по каждой дисциплине независимо от ее общей трудоемкости (без учета результатов экзамена/дифференцированного зачета) определяется по 80-балльной шкале в каждом семестре. Распределение баллов между видами контроля рекомендуется устанавливать в следующем соотношении:

- посещение учебных занятий (до 30 баллов за посещение всех занятий);
- текущий контроль успеваемости (до 50 баллов), в том числе:
 - 1 задание текущего контроля (0-10 баллов)
 - 2 задание текущего контроля (0-10 баллов)
 - 3 задание текущего контроля (0-10 баллов)
 - 4 задание текущего контроля (0-15 баллов);

Результаты текущего контроля успеваемости при выставлении оценки в ходе промежуточной аттестации следующим образом.

Оценка «отлично» может быть выставлена только по результатам сдачи экзамена/дифференцированного зачета. Автоматическое проставление оценки «отлично» не допускается.

Если по результатам текущего контроля обучающийся набрал:

71-80 балл — имеет право получить «автоматом» «зачтено» или оценку «хорошо»;

62-70 баллов — имеет право получить «автоматом» «зачтено» или оценку «удовлетворительно»;

51-61 балл — обязан сдавать зачет/экзамен;

50 баллов и ниже — не допуск к зачету/экзамену.

Технология выставления итоговой оценки, в том числе перевод в итоговую 5-балльную шкалу оценки определяется следующим образом:

Таблица перевода рейтинговых баллов в итоговую 5 — балльную оценку

Баллы за семестр	Автоматическая оценка		Баллы за зачет/экзамен		Общая сумма баллов	Итоговая оценка
	зачтено	экзамен	min	max		
71-80	зачтено	4 (хорошо)	18	20	89-90	4 (хорошо)
					91-100	5 (отлично)
62-70	зачтено	3 (удовлетворительно)	15	20	77-990	4 (хорошо)
51-61	Допуск к зачету/экзамену		11	20	62-75	3 (удовлетворительно)
					76-81	4 (хорошо)
50 и	Не допуск к зачету, экзамену					



менее

Виды средств оценивания, применяемых при проведении текущего контроля и шкалы оценки уровня знаний, умений и навыков при выполнении отдельных форм текущего контроля

Средство оценивания – выполнение мини-проекта в малых группах (2 чел.)

Шкала оценки уровня знаний, умений и навыков при выполнении мини-проекта в малых группах

Предел длительности контроля	5-6 мин.
Критерии оценки	<ul style="list-style-type: none">- выполнение проекта группой студентов по 2 чел.- действие в команде- демонстрация практических навыков и умение использовать информационный источник о деятельности фирмы- владение аналитическими методами при работе с информацией о состоянии внешней и внутренней среды фирмы;- готовность к формулировке собственных предложений- способность к оформлению мини-проекта в соответствии с требованиями- презентация проекта- защита проекта
Показатели оценки	маж 10 баллов
«5», если (9-10) баллов	полное соответствие проекта требования по содержательной и качественной критериям оценки
«4», если (7-8) баллов	проект выполнен и оформлен в соответствии с предъявляемыми требованиями, но его разработчики демонстрируют слабые презентационные навыки
«3», если (5-6) баллов	проект имеет замечания и не оформлен в форме презентации

Средство оценивания – тестирование

Шкала оценки уровня знаний, умений и навыков при решении тестовых заданий

Критерии оценки	Оценка
выполнено верно заданий	«5», если (90 – 100)% правильных ответов
	«4», если (70 – 89)% правильных ответов
	«3», если (50 – 69)% правильных ответов
	«2», если менее 50% правильных ответов

Средство оценивания - презентация доклада

Шкала оценки уровня знаний, умений и навыков при презентации доклада

Предел длительности контроля	5-8 мин.
Критерии оценки	<ul style="list-style-type: none">- объем доклада 4-6 стр.- раскрытие темы доклада- использование отечественных и зарубежных источников- отсутствие неточностей- презентация доклада



	- требования плагиату 60%
Показатели оценки	маж 10 баллов
«5», если (9 – 10) баллов	тема раскрыта полностью, отличные презентационные навыки выступления, умение держаться перед аудиторией
«4», если (7 – 8) баллов	тема раскрыта полностью, но слабо выражены презентационные навыки, студент не может ответить на вопросы по теме
«3», если (5 – 6) баллов	тема раскрыта поверхностно с ограниченным набором слайдов

Средство оценивания – групповой проект

Шкала оценки уровня знаний, умений и навыков при групповом проекте

Предел длительности контроля	30 мин.
Критерии оценки	<ul style="list-style-type: none">– было сформулировано и проанализировано большинство проблем, заложенных в проекте;– были продемонстрированы адекватные аналитические методы при работе с информацией;– были использованы дополнительные источники информации для реализации группового проекта;– были выполнены все необходимые расчеты;– подготовленные в ходе выполнения проекта документы соответствуют требованиям к ним по смыслу и содержанию;– выводы обоснованы, аргументы весомы;– сделаны собственные выводы, выявлены недостатки и предложены практические рекомендации
Показатели оценки	маж 15 баллов
0 баллов	проект не подготовлен;
1–2 балла	подготовлен, но тема раскрыта не полностью
3-4 балла	проект подготовлен, но содержит ошибки и неточности формулировок

Виды средств оценивания, применяемых при проведении промежуточной аттестации и шкалы оценки уровня знаний, умений и навыков при их выполнении

Устный опрос

Шкала оценки уровня знаний, умений и навыков при устном ответе

оценка	Критерии оценивания	Показатели оценивания
	<ul style="list-style-type: none">– полно раскрыто содержание материала;– материал изложен грамотно, в определенной логической последовательности;– продемонстрировано системное и глубокое знание программного материала;– точно используется терминология;– показано умение иллюстрировать теоретические положения конкретными	<ul style="list-style-type: none">– Обучающийся показывает всесторонние и глубокие знания программного материала,– знание основной и дополнительной литературы;– последовательно и четко отвечает на вопросы билета и дополнительные вопросы;– уверенно ориентируется в проблемных ситуациях;



«5»	<p>примерами, применять их в новой ситуации;</p> <ul style="list-style-type: none">– продемонстрировано усвоение ранее изученных сопутствующих вопросов, сформированность и устойчивость компетенций, умений и навыков;– ответ прозвучал самостоятельно, без наводящих вопросов;– продемонстрирована способность творчески применять знание теории к решению профессиональных задач;– продемонстрировано знание современной учебной и научной литературы;– допущены одна – две неточности при освещении второстепенных вопросов, которые исправляются по замечанию	<ul style="list-style-type: none">– демонстрирует способность применять теоретические знания для анализа практических ситуаций, делать правильные выводы, проявляет творческие способности в понимании, изложении и использовании программного материала;– подтверждает полное освоение компетенций, предусмотренных программой
«4»	<ul style="list-style-type: none">– вопросы излагаются систематизировано и последовательно;– продемонстрировано умение анализировать материал, однако не все выводы носят аргументированный и доказательный характер;– продемонстрировано усвоение основной литературы. <p>– ответ удовлетворяет в основном требованиям на оценку «5», но при этом имеет один из недостатков:</p> <ul style="list-style-type: none">– а) в изложении допущены небольшие пробелы, не исказившие содержание ответа;– б) допущены один – два недочета при освещении основного содержания ответа, исправленные по замечанию преподавателя;– в) допущены ошибка или более двух недочетов при освещении второстепенных вопросов, которые легко исправляются по замечанию преподавателя	<ul style="list-style-type: none">– обучающийся показывает полное знание– программного материала, основной и– дополнительной литературы;– дает полные ответы на теоретические вопросы билета и дополнительные вопросы, допуская некоторые неточности;– правильно применяет теоретические положения к оценке практических ситуаций;– демонстрирует хороший уровень освоения материала и в целом подтверждает освоение компетенций, предусмотренных программой
	<ul style="list-style-type: none">– неполно или непоследовательно раскрыто содержание материала, но показано общее понимание вопроса и продемонстрированы умения, достаточные для дальнейшего усвоения материала;– усвоены основные категории по рассматриваемому и дополнительным вопросам;	<ul style="list-style-type: none">– обучающийся показывает знание основного– материала в объеме, необходимом для предстоящей профессиональной деятельности;– при ответе на вопросы билета и дополнительные вопросы не допускает грубых



«3»	<ul style="list-style-type: none"> – имелись затруднения или допущены ошибки в определении понятий, использовании терминологии, исправленные после нескольких наводящих вопросов; – при неполном знании теоретического материала выявлена недостаточная сформированность компетенций, умений и навыков, студент не может применить теорию в новой ситуации; – продемонстрировано усвоение основной литературы 	<ul style="list-style-type: none"> ошибок, но испытывает затруднения в последовательности их изложения; – не в полной мере демонстрирует способность применять теоретические знания для анализа практических ситуаций; – подтверждает освоение компетенций, предусмотренных программой на минимально допустимом уровне
«2»	<ul style="list-style-type: none"> – не раскрыто основное содержание учебного материала; – обнаружено незнание или непонимание большей или наиболее важной части учебного материала; – допущены ошибки в определении понятий, при использовании терминологии, которые не исправлены после нескольких наводящих вопросов. – не сформированы компетенции, умения и навыки. 	<ul style="list-style-type: none"> – обучающийся имеет существенные пробелы в знаниях основного учебного материала по дисциплине; – не способен аргументировано и последовательно его излагать, допускает грубые ошибки в ответах, неправильно отвечает на задаваемые вопросы или затрудняется с ответом; – не подтверждает освоение компетенций, предусмотренных программой

Решение кейсов (ситуационных задач)

Шкала оценки уровня знаний, умений и навыков при решении кейсов (ситуационных задач)

Критерии оценки	<ul style="list-style-type: none"> - было сформулировано и проанализировано большинство проблем заложенных в кейс(задаче) - были продемонстрированы адекватные аналитические методы при работе с информацией; - подготовленные в ходе решения кейса документы соответствуют требованиям к ним по смыслу и содержанию ; - выводы обоснованы, аргументы весомы; - сделаны обоснованные выводы. Которые отличают данное решение кейса от других решений
Показатели оценки	
«5»	Полный, обоснованный ответ с применением необходимых источников



«4»	<ul style="list-style-type: none">- неполный ответ в зависимости от правильности и полноты ответа;- не были выполнены все необходимые расчеты;- не было сформулировано и проанализировано большинство проблем, заложенных в кейсе;
«3»	<ul style="list-style-type: none">- неполный ответ в зависимости от правильности и полноты ответа;- не были продемонстрированы адекватные аналитические методы при работе с информацией;- не были подготовлены в ходе решения кейса документы, которые соответствуют требованиям к ним по смыслу и содержанию»- не были сделаны собственные выводы, которые отличают данное решение кейса от других решений

7.3. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы.

Номер недели семестра	Раздел дисциплины, обеспечивающий формирование компетенции (или ее части)	Вид и содержание контрольного задания	Требования к выполнению контрольного задания и срокам сдачи
5/7	РАЗДЕЛ 1. Методологические основы стратегического менеджмента	Выполнение мини-проекта в малых группах. Выявление уровня освоения теоретических знаний, умений и навыков по темам: 1.1 Сущность стратегического менеджмента. 1.2 Этапы стратегического менеджмента 1.3 Виды стратегического менеджмента 1.4 Формирование видения и миссии фирмы 1.5 Формирование целей фирмы	Выполнение мини-проекта группой студентов численностью 2 чел. Требования к выполнению проекта: 1) Действие в команде 2) Содержание доклада 3) Презентация 4) Защита проекта группой студентов численностью 2 чел. Презентация мини-проекта проводится на 5 неделе 7 семестра в аудитории
7/7	РАЗДЕЛ 2. Стратегический анализ	Аудиторное тестирование. Выявление уровня освоения теоретических знаний по темам раздела 2: 2.1 Анализ внешней среды фирмы. Анализ внутренней среды фирмы. 2.2 Комплексный анализ внутренней и внешней среды фирмы. SWOT-анализ	Выполнение тестовых заданий. Каждый вариант задания включает 10 тестов. Каждый правильный ответ на тестовое задание составляет 1 балл Выполнение тестирования проводится на 7 неделе 7 семестра в аудитории



11/7	РАЗДЕЛ 3. Стратегия фирмы.	Презентация доклада Выявление уровня освоения теоретических знаний по темам: 3.1 Классификация стратегий. Базовые стратегии. 3.2 Стратегии достижения конкурентных преимуществ. Стратегии поведения в конкурентной среде. 3.3 Отраслевые стратегии. Портфельные стратегии. 3.4 Функциональные стратегии.	Проводится устно, подготавливается в письменном виде Время, отводимое на процедуру – 5 минут Использование технических средств Требования к кандидату – 60% 1.Объем доклада 4-6 стр. 2.Раскрытие темы доклада 3.Отсутствие неточностей 4.Презентация доклада) Презентация доклада проводится на 11 неделе 7 семестра в аудитории
14/7	РАЗДЕЛ 4. Механизм планирования и реализации стратегии	Групповой проект. Выявление практических навыков и умения разработки стратегического планирования фирмы. Выполняется по темам раздела 3 и 4.	Выполнение проекта группой студентов численностью 4-5 человек. Требования к выполнению проекта: 1)Действие в команде 2)Содержание доклада 3)Презентация 4)Защита проекта группой студентов численностью 4-5 человек. Презентация проекта проводится на 17 неделе 7 семестра в аудитории .

Примерная тематика заданий текущего контроля

Подготовка к текущему контролю №1 по разделу 1 «Методологические основы стратегического менеджмента» в форме выполнения мини-проекта в малых группах (2 чел.)

Примеры тем мини-проекта в малых группах

1. Разработка миссии и стратегических целей гостиницы
2. Разработка миссии и стратегических целей туроператора
3. Разработка миссии и стратегических целей турагента
4. Разработка миссии и стратегических целей экскурсионное бюро
5. Разработка миссии и стратегических целей ресторана
6. Разработка миссии и стратегических целей SPA-отеля
7. Разработка миссии и стратегических целей ресторан быстрого питания
8. Разработка миссии и стратегических целей загородного отеля
9. Разработка миссии и стратегических целей конгресс-отеля
10. Разработка миссии и стратегических целей санатория

Подготовка к текущему контролю №2 по разделу 2 «Стратегический анализ» предусматривает проведение аудиторного тестирования

Примеры тестовых заданий:



Задание: выберите из представленных ответов тот, который считаете верным. В представленных вариантах верный ответ только один.

1. Вставьте недостающие слова в определение:

Внешняя среда – это (А) реально существующих явлений и процессов, прямо или косвенно влияющих на (Б) компании, на (В) неопределенностей и (Г) при разработке и реализации УР.

Варианты слов:

- А) набор
- Б) деятельность
- В) уровень
- Г) риск
- Д) решение

2. Какую роль играет внешняя среда в разработке управленческих решений коммерческих организаций?

- А) Оказывает влияние на типологию менеджмента.
- Б) Оказывает влияние на выработку всех целей и задач организации.
- В) Оказывает влияние на решение кадровых вопросов.
- Г) Роли не играет.
- Д) Оказывает влияние на выработку стратегических целей, связанных с изменениями деятельности.

3. Какова роль ресурсов в принятии долгосрочных планов развития организации?

- А) Только кадровые ресурсы играют важную роль в развитии организации.
- Б) Важны не ресурсы, а их соотношение и цена.
- В) При разработке долгосрочных планов ресурсы могут не учитываться.
- Г) Развитие организации может быть связано с реорганизацией, в которой ресурсы играют второстепенную роль.
- Д) Ресурсы обеспечивают достижение всех целей.

4. Какие факторы в наибольшей степени влияют на конкурентоспособность предприятия?

- А) Инновационный потенциал
- Б) Производственная мощность
- В) Обеспеченность сырьем
- Г) Нет верных ответов
- Д) Все ответы верны

5. Перед началом анализа в распоряжении организации находится много информации, часть которой не понадобится в дальнейшем. Своеобразные «фильтры», позволяющие отсеивать ненужную информацию являются:

- а) технология;
- б) цели;
- в) стратегия;
- г) миссия.

6. В основе анализа среды деятельности предприятия должны лежать следующие общеметодологические принципы:

- а) принцип конкурентоспособности;
- б) динамический принцип и принцип сравнительного анализа;



- в) метод наблюдения;
- г) системный поход;
- д) принцип учёта специфики предприятия;
- е) сравнительный подход;
- ж) комплексный анализ.

7. К составляющим внешней среды относят:

- а) микроокружение;
- б) мегаокружение;
- в) макроокружение;
- г) миниокружение?

8. Кто из нижеперечисленных предложил модель пяти сил с целью идентифицировать благоприятные возможности и опасности, с которыми может встретиться фирма в отрасли:

- а) Карлоф;
- б) Портер;
- в) Саймон?

9. Кто предлагает рассматривать внимание менеджера как ограниченный ресурс, влияющий на процесс принятия управленческих решений:

- а) Портер;
- б) Саймон;
- в) Карлоф;
- г) Друкер?

10. Какие элементы интегральной модели организации, по мнению Д.Бодди и Р. Пэйтона, не подходят к формированию внутренней среды организации:

- а) цели;
- б) бизнес-процессы;
- в) технология;
- г) люди;
- д) миссия;
- е) власть;
- ж) стратегия;
- з) культура организации;
- и) структура?

11. В основе классификаций стратегий используются следующие классификационные признаки:

- а) стадии жизненного цикла отрасли;
- б) относительная сила отраслевой позиции организации;
- в) степень агрессивности
- г) совокупность этих и других классификационных признаков.

12. Интегрированный рост организации предполагает:

- а) развитие продукта (его совершенствование или создание нового).
- б) реализацию технологически новой продукции на существующем рынке;
- в) реализацию технологически новой продукции на новых рынках;
- г) получение в собственность и установление контроля за поставщиками, либо за сбытовой сетью, либо за конкурентами.

13. Стратегия минимизации издержек (лидерства по издержкам) нацелена:



- а) на обеспечение более низких системных издержек на товар по сравнению с конкурентами;
- б) на придание продукту-товару отличительных свойств, которые важны для покупателя и которые отличают данный товар от предложений конкурентов;
- в) на наём и тренинг такого персонала, который работает с клиентами более эффективно, чем персонал конкурентов;
- г) на создание более выгодного имиджа организации, рекламной марки продуктов, т.е. бренда.
14. Стратегия конкурентного поведения последователя за лидером предполагает:
- а) активную атаку на лидера;
- б) ведение интенсивной конкурентной борьбы;
- в) реализацию стратегии инноваций;
- г) охрану своей доли рынка, удержание своих клиентов.
15. Стратегия для отрасли на этапе спада -это:
- а) стратегия расширения рынка для получения более высокой прибыли;
- б) стратегия «снятия сливок» (установление на новинку в начале высоких цен, а потом их снижение по мере насыщения рынка);
- в) стратегия низких цен для завоевания рынка и быстрого отрыва от конкурентов;
- г) стратегия «сбора урожая» (управляемого сокращения инвестиций с целью максимизации потоков доходов).
16. Портфельная матрица Ансоффра «товар-рынок»:
- а) предлагает ряд стратегий для рынка, находящегося на стадии зрелости;
- б) предлагает ряд стратегий для сегментов матрицы «пат», «объёма», «специализация», «фрагментация»;
- в) в качестве одной из стратегий предлагает стратегию совершенствования деятельности;
- г) предлагает стратегии, в зависимости от количества конкурентных преимуществ и способов их реализации.
17. Стратегия управления персоналом относится:
- а) к функциональным стратегиям;
- б) к базовым стратегиям;
- в) к корпоративным стратегиям;
- г) к отраслевым стратегиям.
18. Стратегия глобализма основана:
- а) на стандартизации товара и стандартизации рекламы;
- б) на стандартизации товара и использование мирового маркетинга;
- в) на фрагментарной деятельности предприятий отрасли;
- г) на полностью тождественные стратегии внешнеэкономической деятельности.
19. Если преобладает ценовая конкуренция, более эффективной будет:
- а) стратегия лидерства по издержкам;
- б) стратегия дифференциации продукции;
- в) стратегия инноваций
- г) стратегия дифференциации сервиса.
20. Амбициозный подход основан:
- а) на внутренних, внешних компетенциях, динамических способностях
- б) на конкурентной позиции фирмы
- в) на поиске ответов на вопросы, где и как конкурировать;
- г) на оценке темпов роста рынка.



Подготовка к текущему контролю №3 по разделу 3 «Стратегии фирмы» предусматривает презентацию доклада.

Темы доклада:

1. Характеристика базовых стратегий
2. Сравнительная характеристика базовых стратегий различных предприятий сферы услуг
3. Характеристика стратегий достижения конкурентных преимуществ
4. Характеристика стратегий достижения конкурентных преимуществ различных предприятий сферы услуг
5. Характеристика стратегий поведения в конкурентной борьбе
6. Сравнительная характеристика стратегии поведения в конкурентной борьбе различных предприятий сферы услуг
7. Сравнительная характеристика отраслевых стратегий
8. Характеристика портфельного анализа с помощью матрицы Бостонской консультационной группы
9. Характеристика портфельного анализа с помощью матрицы И. Ансоффа
10. Характеристика функциональных стратегий
11. Сравнительная характеристика функциональных стратегий различных предприятий сферы услуг

Текущий контроль №4 по разделу 4 «Механизм планирования и реализации стратегии» проводится в форме выполнения группового проекта.

Темы группового проекта:

1. Разработка стратегического плана магазина
2. Разработка стратегического плана туроператора
3. Разработка стратегического плана турагента
4. Разработка стратегического плана ресторана
5. Разработка стратегического плана экскурсионное бюро
6. Разработка стратегического плана санатория
7. Разработка стратегического плана салона красоты
8. Разработка стратегического плана загородного отеля
9. Разработка стратегического плана ресторана быстрого питания
10. Разработка стратегического плана конгресс-отеля

Тематика заданий для промежуточной аттестации:

Промежуточная аттестация проводится в форме письменного экзамена.

Примерный перечень вопросов к экзамену:

1. Сущность стратегического менеджмента
2. Цели и задачи стратегического менеджмента
3. Этапы развития систем управления



4. Характеристика особенностей системы бюджетирования
5. Необходимость становления стратегического менеджмента
6. Взаимосвязь стратегического менеджмента и стратегического маркетинга
7. Составляющие стратегического маркетинга
8. Особенности стратегического менеджмента как особенность стратегических решений
9. Эффективность стратегического менеджмента
10. Недостатки и ограничения стратегического менеджмента
11. Подходы к разработке стратегических решений
12. Особенности выбора стратегических решений
13. Особенности реализации стратегических решений
14. Особенности стратегического управления в коммерческих организациях
15. Особенности стратегического управления в некоммерческих организациях
16. Характеристика этапов стратегического менеджмента
17. Виды стратегического управления
18. Особенности управления путем выбора стратегических позиций
19. Особенности управления путем ранжирования стратегических задач
20. Особенности управления «по слабым сигналам»
21. Особенности управления в условиях стратегических неожиданностей
22. Значение целевого подхода в управлении
23. Особенности целевого подхода в управлении
24. Понятие, цели, задачи видения фирмы.
25. Формирование видения фирмы
26. Понятие, цели, задачи миссии фирмы
27. Значение миссии в деятельности фирмы
28. Составляющие миссии фирмы
29. Требования к формулировке миссии фирмы
30. Процесс разработки миссии фирмы
31. Факторы, учитываемые при разработке миссии фирмы
32. Понятие и основные характеристики цели фирмы
33. Виды целей фирмы
34. Требования к разработке целей фирмы
35. Совокупность целей фирмы и их приоритеты
36. Особенности разработки долгосрочных стратегических целей
37. Понятие, цели, задачи стратегии фирмы.
38. Алгоритм разработки стратегии фирмы
39. Анализ внешней среды фирмы в стратегическом менеджменте
40. Особенности ПЭСТ-анализа макросреды фирмы
41. Особенности отраслевого анализа внешней среды фирмы
42. Особенности анализа конкурентных сил, действующих на фирму
43. Понятие, состав, значение ключевых факторов успеха в отрасли
44. Анализ микроокружения фирмы



45. Анализ внутренней среды фирмы в стратегическом менеджменте
46. Понятие и особенности управленческого анализа деятельности фирмы
47. Состав и характеристика показателей управленческого анализа деятельности фирмы
48. Состав и оценка факторов внутренней среды фирмы
49. Анализ сильных и слабых сторон фирмы
50. Цель и этапы ситуационного анализа деятельности фирмы
51. Комплексный анализ внешней и внутренней среды фирмы
52. Понятие, цели, задачи SWOT-анализа фирмы
53. Факторы, учитываемые в SWOT-анализе
54. Методика построения матрицы SWOT-анализа фирмы
55. Методика составления профиля среды фирмы
56. Методика оценки силы конкурентной позиции фирмы
57. Понятие, цели, задачи стратегии фирмы
58. Алгоритм разработки стратегии фирмы
59. Характеристики эффективной стратегии фирмы
60. Классификация стратегий фирмы
61. Понятие, состав, характеристики базовых стратегий фирмы
62. Характеристика и особенности стратегии роста
63. Характеристика и особенности стратегии сокращения
64. Характеристика и особенности комбинированной стратегии
65. Цели, задачи, состав стратегий достижения конкурентных преимуществ
66. Характеристика и особенности стратегии минимизации издержек
67. Характеристика и особенности стратегии дифференциации
68. Характеристика и особенности стратегии фокусирования
69. Характеристика и особенности стратегии инноваций
70. Характеристика и особенности стратегии оперативного реагирования
71. Характеристика и особенности стратегии синергизма
72. Отличительные особенности и условия использования стратегий достижения конкурентных преимуществ
73. Цели, задачи, состав стратегий поведения в конкурентной среде
74. Характеристика и особенности стратегии «лидер рынка»
75. Характеристика и особенности стратегии «бросающий вызов рыночному окружению»
76. Характеристика и особенности стратегии «исследователь»
77. Характеристика и особенности стратегии «знающий свое место»
78. Отличительные особенности и условия использования стратегий поведения в конкурентной среде
79. Цели, задачи, состав отраслевых стратегий
80. Характеристика и особенности стратегии на стадии зарождения отрасли
81. Характеристика и особенности стратегии на стадии зрелости отрасли
82. Характеристика и особенности стратегии на стадии спада отрасли



83. Роль и значение ключевых факторов успеха в отрасли для использования стратегии
84. Отличительные особенности и условия использования отраслевых стратегий
85. Цели, задачи, состав портретных стратегий
86. Сущность, особенности, модели анализа портретных стратегий
87. Последовательность, достоинства и недостатки портретного анализа
88. Характеристика портретного анализа с помощью матрицы Бостонской консультационной группы
89. Характеристика портретного анализа с помощью матрицы фирмы Мак-Кипси-Дженерал Электри
90. Характеристика портретного анализа с помощью матрицы фирмы Артур Д. Литтл
91. Характеристика портретного анализа с помощью матрицы Игоря Ансоффра
92. Характеристика портретного анализа с помощью матрицы Д. Абея
93. Характеристика портретного анализа с помощью проекта PIMS
94. Цели, задачи, состав функциональных стратегий
95. Характеристика и особенности товарно-маркетинговых стратегий
96. Характеристика и особенности стратегии управления персоналом
97. Характеристика и особенности инновационной стратегии
98. Характеристика и особенности стратегии внешнеэкономической деятельности
99. Понятие и типы стратегических альтернатив
100. Процесс разработки стратегических альтернатив и стратегического выбора
101. Факторы формирования вариантов портфелей стратегии
102. Организация процесса разработки стратегических альтернатив
103. Подходы к формированию стратегических альтернатив
104. Особенности конкурентного подхода к формированию стратегических альтернатив
105. Сущность стратегического планирования и его варианты
106. Место стратегического планирования в управлении
107. Понятие стратегического планирования
108. Типология стратегического планирования
109. Особенности стратегического планирования и его отличительные черты
110. Процесс стратегического планирования и его этапы
111. Структура стратегического планирования и его структура
112. Оценка видов структур планирования лекция
113. Зарубежная практика стратегического планирования
114. Российская практика стратегического планирования
115. Формирования рациональной структуры стратегического планирования
116. Показатели стратегического планирования
117. Процесс реализации стратегии
118. планирования реализации стратегии
119. Организация стратегического управления



15 заданий закрытого типа

1	Стратегический менеджмент – это Кол-во правильных ответов - 1
1	наука и технология стратегического управления
2	наука об управлении сложными объектами
3	процесс принятия решений
4	реализация планов предприятия
2	Основные понятия стратегического менеджмента Кол-во правильных ответов - 3
1	миссия
2	цели
3	финансы
4	стратегия производство маркетинг
3	Функции стратегического менеджмента Кол-во правильных ответов - 1
1	прогнозирование, планирование, организация, координация, учет, анализ и контроль
2	учет, анализ, контроль и мотивацию
3	социальное планирование, координация, контроль и мотивация
4	планирование, организация, руководство и контроль
4	Задачи стратегического менеджмента Кол-во правильных ответов - 2
1	обеспечение устойчивости положения предприятия на рынке
2	обеспечение долгосрочной конкурентоспособности предприятия
3	обеспечение краткосрочной конкурентоспособности предприятия
4	составление бухгалтерского баланса предприятия
5	Авторство книги «36 стратагем» приписывают Кол-во правильных ответов - 1
1	Конфуцию
2	Карлу фон Клаузевицу
3	Наполеону Бонапарту
4	Сунь-Цзы
6	Основателями научного направления стратегического управления считаются Кол-во правильных ответов - 1
1	немецкие военные
2	античные философы
3	китайские философы
4	военные теоретики
7	Основные элементы стратегического менеджмента Кол-во правильных ответов - 1
1	планирование менеджмент, маркетинг, бенчмаркинг
2	стратегическое планирование и тактическое
3	субъекты и объекты стратегического управления
4	стратегическое планирование, реализация стратегии, стратегический контроль
8	Стратегический менеджмент – это



	Кол-во правильных ответов - 1
1	наука и технология стратегического управления
2	реализация планов предприятия
3	наука об управлении сложными объектами
4	процесс принятия решений
9	Подходы управленческого анализа Кол-во правильных ответов - 1
1	матрица BCG
2	«цепочка ценностей» Портера
3	схема Абеля
4	система Mc. Kinsey
10	Методы управленческого анализа Кол-во правильных ответов - 2
1	портфельный анализ
2	система бухгалтерских счетов
3	ситуационный анализ
4	офисный анализ
11	Все ресурсы для целей стратегического анализа делят на Кол-во правильных ответов - 1
1	неосязаемые
2	внешние
3	внутренние
4	материальные
12	Совокупность имеющихся ресурсов и возможностей для разработки и реализации стратегии предприятия Кол-во правильных ответов - 1
1	ключевые факторы успеха
2	ключевые компетенции бизнеса
3	стратегический потенциал предприятия
4	конкурентные преимущества предприятия
13	Главным результатом анализа внутренней среды является определение Кол-во правильных ответов - 2
1	сильных сторон предприятия
2	слабых сторон предприятия
3	возможностей, исходящих из внешней среды
4	угроз, исходящих из внешней среды
14	Процесс комплексного анализа внутренних ресурсов и возможностей предприятия направленный на оценку текущего состояния бизнеса его сильных и слабых сторон и выявление стратегических проблем Кол-во правильных ответов - 1
1	портфельный анализ
2	стратегический анализ
3	управленческий анализ
4	ситуационный анализ
15	В понятие внутренней среды организации включают Кол-во правильных ответов - 2



1	маркетинг
2	финансы территория
3	конкурентов
4	поставщиков

40 заданий открытого типа

Задание 1. Сформулируйте миссию ЗАО «Телефон» в соответствии с позициями стратегического управления:

1. Генеральные цели организации.
2. Описание услуг, предлагаемых организацией.
3. Характеристика рынка.
4. Особенности использования технологий.
5. Возможности и способы достижения целей.
6. Философия организации.

Задание 2. Фирма, выпускающая лаки для дерева и фирма производящая компоненты для получения лака для дерева решили добровольно объединиться. При этом они остаются в той же отрасли, что и раньше. Определите тип стратегии достижения конкурентных преимуществ фирм в отрасли.

Задание 3. В хозяйственный портфель компании входит набор хозяйственных подразделений, включающих по несколько «звезд», «трудных детей», «дойных коров» и «собак». Определите стратегические возможности компании в отношении каждого из четырех типов стратегической единицы бизнеса

Задание 4. Менеджмент фирмы, занимающейся фермерским хозяйством решил выбрать для своего развития стратегию преимущества в издержках, которая направлена на достижение конкурентных преимуществ за счет низких затрат на некоторые важные элементы товаров и соответственно более низкой себестоимости продукции. Опишите необходимые условия для реализации этой стратегии и преимущества для фирмы. Сделайте вывод: правильное ли решение выбрал менеджмент фирмы при российской действительности развития рынка?

Задание 5.

Предположим, что наряду с наступательной стратегией имеются способное и деятельное руководство, творческий коллектив, ресурсы, удачно избранная исходная идея, хорошо функционирующая инновационная система. Первой стратегической проблемой, с которой сталкивается руководство на практике – это выбор альтернативы стратегии развития. Какой способ развития будет для фирмы наиболее дешевым и быстрым: собственная разработка нового товара или покупка лицензии?

Задание 6.

Периодически нововведения в различных областях управления являются основой процветанию любой компании. Вместе с тем, нередко менеджеру приходится



сталкиваться с сопротивлением переменам. Какие, по вашему мнению, действия может предпринять менеджер, чтобы преодолеть такое противодействие инновациям?

Задание 7.

Фирмой, производящей компьютерную технику был выявлен набор сильных и слабых сторон, а также возможностей и угроз:

1. Сильные стороны: адекватные финансовые ресурсы, высокая квалификация персонала, хорошая репутация у покупателей.
2. Слабые стороны: плохое отслеживание процесса выполнения стратегии, узкий производственный ассортимент, неспособность финансировать необходимые изменения в стратегии.
3. Возможности: выход на новые рынки, расширение производственной линии, добавление сопутствующих товаров
4. Угрозы: возможность появления новых конкурентов, замедление роста рынка, изменение потребностей и вкуса покупателей

Необходимо составить матрицу SWOT- анализа и выделить комбинации, которые следует учитывать при разработке стратегии организации.

Угрозы: возможность появления новых конкурентов, замедление роста рынка, изменение потребностей и вкуса покупателей

Возможности: выход на новые рынки, расширение производственной линии, добавление сопутствующих товаров

Задание 8.

При разработке стратегических целей формируется иерархия целей: цели, относящиеся к положению бизнеса предприятия на рынке; операционные цели; функциональные цели; корпоративные цели. Определите последовательность этапов и охарактеризуйте их.

Задание 9.

В связи с возросшими требованиями к качеству поставляемой продукции, более жесткими условиями поставки и требованиями техники безопасности руководство крупного угольного разреза разработало программу перспективного развития предприятия, в которой наряду с другими мероприятиями предусматривалась замена устаревшего оборудования. В связи с разработанной программой было принято решение о закупке крупной партии нового оборудования, для чего угольному разрезу требовался кредит в размере 3 млн долл. Такой суммы «свободных» денег у предприятия не было.

Правильным ли было решение, принятое руководством угольного разреза, закупить крупную партию нового оборудования? Что, с вашей точки зрения, следовало бы предпринять руководству для того, чтобы закупка нового оборудования стала возможной?

Задание 10.

После перехода страны к рыночной экономике руководство завода, производящего полупроводниковые материалы для электронных схем, столкнулось с необходимостью решения принципиально новых проблем. Промышленный спад в переходный период привел к резкому снижению объемов производства отечественной электронной продукции и как следствие к падению спроса на основную продукцию, производимую заводом. Перед руководством завода встала задача выработки новой стратегии развития предприятия, соответствующей новым экономическим реалиям. Оцените ситуацию,



сложившуюся на заводе полупроводниковых материалов при переходе к рыночным формам экономики. Как изменение условий функционирования предприятия повлияло на его хозяйственную деятельность? Какую стратегию развития предприятия, с вашей точки зрения, следовало бы принять руководству завода в изменившейся внешней среде?

Задание 11.

Завод полупроводниковых материалов столкнулся с основными трудностями в своей деятельности именно вследствие изменений, происшедших на тех рынках сбыта, где традиционно реализовывалась продукция завода. Полупроводниковых материалов для электронных схем на отечественных рынках сбыта требовалось все меньше и меньше. Сокращение объемов реализации продукции, производимой заводом, привело к необходимости изменения, а точнее, формирования новой маркетинговой стратегии предприятия. Какое, с вашей точки зрения, влияние оказало изменение потребительского спроса на продукцию, производимую заводом полупроводниковых материалов, на экономическую деятельность предприятия? Что могло бы послужить основой маркетинговой политики завода, ориентированной на новые реалии потребительского рынка?

Задание 12.

В городе N автомобильный завод выпускает легковые автомобили марки «Нева» с объемом двигателя 2000 см³. Одновременно завод выпускает прицепы для легковых автомобилей, которые составляют 10% от общего объема производства. В связи с тем, что на автомобильном рынке страны появилось большое количество импортных автомобилей аналогичного класса с более высокими потребительскими характеристиками, спрос на автомобиль «Нева» снизился на 50% и продолжает падать. Завод потерял свое монопольное положение на внутреннем рынке автомобилей. Происходит затоваривание складов готовой продукцией. Проведите маркетинговое исследование с целью выработки стратегии и тактики выхода из создавшегося положения.

Задание 13.

Завод, выпускающий стройматериалы, столкнулся с ситуацией значительного повышения спроса на свою продукцию, вызванного развернувшимся строительством коттеджного поселка в окрестностях города. В связи с этим директор завода принял решение увеличить объем выпускаемой продукции на 30%.

На совещании, проведенном директором, выяснилось, что «узким местом», затрудняющим решение поставленной задачи, является распределение работы между исполнителями и загрузка производственных мощностей.

Для решения этой проблемы были предложены следующие варианты цели:

- *введение основного календарного плана*, обеспечивающего гибкость в работе и удобного при выполнении срочных заказов, применяемого чаще всего при постоянной номенклатуре продукции и при наличии опытных мастеров;
- *переход на метод непрерывной загрузки*, который отличается от предыдущего метода большей детализацией хода производства, использованием различного рода отчетно-учетных форм, показывающих весь ход выполнения работы, а также графиков загрузки;
- *использование графиков по стадиям выполнения задания*, позволяющих больше детализировать ход производственного процесса с указанием времени наладки оборудования, сроков начала и завершения работы, времени перемещения материалов,



количества изготавливаемых изделий и задействованных станков и т. д., в то же время это более дорогостоящий вариант.

Оцените ситуацию, сложившуюся на заводе. Какую из трех возможных целей вы бы выбрали? Обоснуйте свой выбор.

Задание 14.

Руководство завода по производству тракторов было поставлено перед необходимостью принятия стратегического решения о путях его дальнейшего развития. На совещании, проведенном директором, было принято решение о разработке программы долгосрочного развития предприятия.

Перед планово-экономической службой завода была поставлена задача: прежде чем приступить к разработке программы, надо представить руководству завода согласованную систему целей, обеспечивающих достижение поставленной генеральной цели.

В частности, в качестве одной из подцелей достижения генеральной цели, поставленной руководством завода, в систему целей должна быть включена подцель по повышению ритмичности производства тракторов.

Как вы оцениваете принятое руководством завода решение о разработке системы стоящих перед заводом целей и программы перспективного развития предприятия?

Задание 15.

Крупная московская брокерская фирма «Ининвест» долгое время успешно действовала на фондовом рынке России. В 1997 г. и первой половине 1998 г. наметилась тенденция падения курса акций крупных российских компаний, так называемых голубых Фишек.

Проанализировав сложившуюся на фондовом рынке ситуацию и тенденции ее развития, а также принимая во внимание полученную информацию об ожидавшемся предоставлении МВФ крупных стабилизационных кредитов России, руководство фирмы избрало стратегию скупки падавших в цене акций голубых фишек. Принятое руководством «Ининвеста» решение было основано на ожиданиях последующего резкого повышения курса акций голубых фишек после получения Россией стабилизационных кредитов. Стратегия скупки большой партии акций голубых фишек с последующей их продажей сулила брокерской фирме «Ининвест» значительную прибыль.

Оцените сложившуюся на фондовом рынке ситуацию в 1997 г. и первой половине 1998г. с котировкой акций голубых фишек. Как вы оцениваете стратегическое решение московской брокерской компании «Ининвест» о скупке крупной партии акций голубых фишек?

Задание 16.

В одном из крупнейших банков штата Флорида — «Саутист бэнк» в начале 80-х гг. сложилась ситуация, когда значительная часть его акций была скуплена группой инвесторов, которая имела другой взгляд на развитие банка. Поэтому стратегические решения руководства банка встречали с ее стороны непонимание и неодобрение. Под угрозой оказалась реализация выверенной стратегии, в соответствии с которой шло развитие банка, и осуществлялась его основная деятельность.

Проанализируйте положение, сложившееся в области разработки и реализации стратегии развития «Саутист бэнк». Что бы вы посоветовали предпринять руководству банка в сложившейся ситуации ?

Задание 17.



Руководством фирмы «Связьинвест» в 1998 г. было принято стратегическое решение о продаже крупного пакета акций. Несмотря на авторитет и хорошее положение «Связьинвеста», реализация его стратегических планов осложнялась тем, что рынок сотовой связи к этому моменту был уже поделен: в Москве доминировали компании «Система» и «Вымпелком», а в Северо-Западном регионе — «Телекоминвест». Даже снижение цен при расширении бизнеса вряд ли привело бы к ожидаемому результату. Что следовало бы предпринять руководству «Связьинвеста» в момент, непосредственно предшествовавший продаже крупного пакета акций компании, для того чтобы обеспечить его успешную продажу?

Задание 18.

При разработке стратегии развития организации некоторые управленцы считают самым надежным критерием успешности ее деятельности прибыль или коэффициенты, ее характеризующие, такие, как норма рентабельности, доход в расчете на акцию, норма возврата инвестиций и т. д. Поэтому другие критерии для оценки успешности деятельности организации не нужны.

Задание : *Согласны ли вы с такой точкой зрения? С помощью, каких критериев вы или руководство организации, деятельность которой вы анализируете, оцениваете сегодня успешность ее деятельности? Способствует ли выбранная система критериев выработке эффективной стратегии развития организации?*

Задание 19.

Управленческий цикл реализации стратегии

Задание 20.

Дайте определение: Опережающие показатели

Задание 21.

Дайте определение: Ретроспективные показатели

Задание 22.

Дайте определение: Управление по целям

Задание 23.

Balanced Scorecard (BSC), или Сбалансированная система показателей (ССП)- это...

Задание 24.

Дайте определение: Каскадирование

Задание 25.

Перечислите 5 этапов реализации среднесрочной бизнес-стратегии

Задание 26.

Сформулируйте три основных направления для «Стратегии устойчивого прибыльного роста».

Задание 27.

Назовите пять групп факторов анализа конкурентной среды по М. Портеру

Задание 28.

Перечислите стадии кризисного процесса по Кристеку

Задание 29.

Назовите кризисные факторы

Задание 30.



Название циклов развития социально-экономической системы

Задание 31.

Разновидности циклов и кризисов

Задание 32.

Дайте определение кризис и приведите примеры.

Задание 33.

Частный ресторан специализируется на французской кухне. Блюда предназначены для гурманов и приготовлены высококлассными поварами и кулинарами. Меню ресторана содержит более 50 блюд по достаточно высоким ценам.

Сформулировать миссию ресторана.

Задание 34.

Фирма реализует одну из конкурентных стратегий, используя одни из принятых подходов. Последний состоит в создании таких особенностей товаров, которые повышают результативность в его применении потребителем. При этом фирма предлагает покупателям продукцию с большими возможностями, более долговечную, удобную, легкую в использовании. Определить тип конкурентной стратегии фирмы и назвать другие подходы, которые фирма может реализовывать в рамках этой стратегии.

Задание 35.

Производитель компьютеров открыл 100 розничных магазинов, чтобы продавать продукцию непосредственно потребителю. Расширение его сферы деятельности в цепочке ценностей не мешает ему оставаться в отрасли по производству компьютеров. Определить стратегию производителя компьютеров.

Задание 36.

Дайте определение понятию «стратегическое решение»

Задание 37.

В компании Mars Inc. каждый работник, включая президента, получает еженедельный бонус в размере 10% заработной платы, если в течение этой недели он приходит на работу вовремя. Такое поощрение имеет целью сведение к минимуму количества опозданий и прогулов, что стимулирует рост производительности труда за счет производства большего количества шоколадных батончиков в единицу рабочего времени.

На что делается ставка в компании?

Задание 38.

"Компания John Hancock намерена не только контролировать, но и развиваться, завоевывая свою долю рынка, предлагая частным лицам и учреждениям самый широкий круг товаров и услуг. Помимо страхования компания занимается банковским делом, представляет полный набор брокерских услуг, занимается инвестированием, - и это только несколько сфер ее диверсифицированной деятельности. Мы надеемся, что эти новые направления выбраны нами верно и что они приведут к процветанию нашей компании."

определить, выполнение какой из задач стратегического управления отражает текст ситуации.

В чем особенность ее выполнения?

Задание 39.



Деятельность компании строиться на основе стратегии, в рамках которой стратегическая цель - ориентация на узкую рыночную нишу, где покупательские нужды и предпочтения существенно отличаются от остального рынка. Основой конкурентных преимуществ являются более низкие издержки в обслуживаемой нише.

Ассортиментный набор строится так, чтобы удовлетворить особые нужды целевого сегмента. Производство ориентируется на товар, соответствующий данной нише.

Маркетинговая стратегия строится на увязке сфокусированных особенностей товара с удовлетворением специфических требований покупателя.

Поддержка стратегии выражается в обслуживании ниши на более высоком уровне, чем конкуренты.

Определите тип стратегии фирмы.

Задание 40.

Представьте себе, что вы специалист по СУ и вас пригласила известная компания "А" проконсультировать ее в области стратегического управления.

Вы приходите на фирму и приводите всестороннее обследование.

С чего вы начнете свою работу:

- а) с анализа финансового положения фирмы;
- б) изучения целей фирмы;
- в) досконального анализа деятельности высших руководителей;
- г) изучения положения и поведения фирмы на рынке;
- д) анализа производственного потенциала фирмы;
- е) изучения структуры фирмы и системы взаимодействия ее подразделений;
- ж) анализа человеческого потенциала фирмы и управления кадрами?

Примерные задания для промежуточной аттестации

Ситуационная задача 1.

Деятельность гостиницы характеризуется следующими данными :

- занимаемая доля на рынке - 15%;
- стабильный рост объема реализации услуг в течение 5 лет работы;
- продолжительность работы на данном рынке - 10 лет;
- оказание 5-и видов дополнительных услуг;
- сложившийся коллектив работников, неизменный с начала деятельности;
- отсутствие серьезных конкурентов.

За последнее время условия работы гостиницы изменились:

- наметилась тенденция снижения темпов роста объема реализации услуг;
- увеличиваются затраты на производство и реализацию услуг;
- уменьшилась доля на рынке в связи с появлением конкурентов;
- ощущается нехватка квалифицированных кадров.

Задания:

1. Сформулировать стратегические цели и задачи гостиницы.

2. Привести обоснование каждой цели и задачи

Ситуационная задача 2.

Деятельность гостиницы характеризуется следующими данными :

- занимаемая доля на рынке - 20%;



- стабильный рост объема реализации услуг в течение 4 лет работы;
- продолжительность работы на данном рынке - 6 лет;
- оказание 6-и видов дополнительных услуг;
- сложившийся коллектив работников, неизменный с начала деятельности;
- наличие серьезных конкурентов.

За последнее время условия работы гостиницы изменились:

- наметилась тенденция снижения темпов роста объема реализации услуг;
- увеличиваются затраты на производство и реализацию услуг;
- появляются новые конкуренты;
- ощущается нехватка квалифицированных кадров.
- растет требовательность клиентов к повышению качества и культуры обслуживания

Задание:

Составить матрицы возможностей и угроз для данного предприятия.

Ситуационная задача 3.

Работа загородной гостиницы характеризуется следующими данными :

- занимаемая доля на рынке – 25%;
- нестабильный рост объема реализации услуг в течение 3 последних лет работы;
- продолжительность работы на данном рынке - 6 лет;
- оказание 3-х видов дополнительных услуг;
- не стабильный коллектив работников, неизменный с начала деятельности;
- наличие серьезных конкурентов.

За последнее время условия работы гостиницы изменились:

- наметилась тенденция снижения темпов роста объема реализации услуг;
- увеличиваются затраты на производство и реализацию услуг;
- появляются новые конкуренты;
- ощущается нехватка квалифицированных кадров.
- растет текучесть кадров.

В этих условиях гостиница должна решить проблему повышения конкурентоспособности.

Задание:

Предложить 2-е альтернативные стратегии повышения конкурентоспособности гостиницы и обосновать пути реализации каждой из них.

Ситуационная задача 4.

Построить матрицу Мак – Кинси и сделать выводы, исходя из следующих данных:

Таблица 1

Оценка привлекательности отрасли

Параметры отрасли	Относительный вес	Оценка привлекательности
1. Рост	0,3	5
2. Технологическая стабильность	0,5	2
3. Прибыльность	0,1	1
4. Размер	0,1	5
Оценка привлекательности отрасли		

Таблица 2.

Оценка конкурентной позиции в отрасли

Параметры отрасли	Относительный вес	Оценка привлекательности
-------------------	-------------------	--------------------------



1. Рост	0,4	5
2. Технологическая стабильность	0,1	1
3. Прибыльность	0,2	1
4. Размер	0,3	3
Оценка конкурентной позиции		



Ситуационная задача 5.

Построить матрицу Мак – Кинси и сделать выводы, исходя из следующих данных:

Таблица 1-Оценка привлекательности отрасли

Параметры отрасли	Относительный вес	Оценка привлекательности
1. Рост	0,2	4
2. Технологическая стабильность	0,4	3
3. Прибыльность	0,2	2
4. Размер	0,2	4
Оценка привлекательности отрасли		

Таблица 2.-Оценка конкурентной позиции в отрасли

Параметры отрасли	Относительный вес	Оценка привлекательности
1. Рост	0,3	4
2. Технологическая стабильность	0,2	2
3. Прибыльность	0,3	2
4. Размер	0,2	2
Оценка конкурентной позиции		

Ситуационная задача 6.

Построить матрицу Мак – Кинси и сделать выводы, исходя из следующих данных:

Таблица 1- Оценка привлекательности отрасли

Параметры отрасли	Относительный вес	Оценка привлекательности
1. Стабильность	0,3	5
2. Экономическая стабильность	0,2	2
3. Кадровая стабильность	0,1	2
4. Прибыльность	0,2	5
5. Размер	0,2	3
Оценка привлекательности отрасли		

Таблица 2.- Оценка конкурентной позиции в отрасли

Параметры отрасли	Относительный вес	Оценка привлекательности
1. Рост	0,4	5
2. Экономическая стабильность	0,2	1
3. Кадровая стабильность	0,1	2
4. Прибыльность	0,2	2
5. Размер	0,1	3
Оценка конкурентной позиции		

Ситуационная задача 7.

Проанализировать представленные данные и предложить стратегию деятельности, а также конкретные мероприятия по использованию сильных сторон ресторана быстрого питания и ликвидации слабых.

Обосновать условия использования данной стратегии и ее риски.

Сильные и слабые стороны предприятия

Относительные преимущества в конкуренции	Удельный вес, %	Хуже		Лучше			Сильнейший конкурент	Мероприятия
		-2	-1	0	+1	+2		
1. Цены	30						Конкурент А	
2. Качество обслуживания	30						Конкурент Б, конкурент А	
3. Качество блюд	30						Конкурент А	
4. Сеть сбыта	10						Конкурент Б	
Итого								

Ситуационная задача 8.

Проанализировать представленные данные и предложить стратегию деятельности, а также конкретные мероприятия по использованию сильных сторон ресторана и ликвидации слабых.

Обосновать условия использования данной стратегии и ее риски.

Сильные и слабые стороны предприятия

Относительные преимущества в конкуренции	Удельный вес, %	Хуже		Лучше			Сильнейший конкурент	Мероприятия
		-2	-1	0	+1	+2		
1. Цены	25						Конкурент А	
2. Ассортимент меню	25						Конкурент Б, конкурент А	
3. Качество блюд	30						Конкурент А	
4. Качество обслуживания	20						Конкурент Б	
Итого								

Ситуационная задача 9.

Проанализировать представленные данные и предложить стратегию деятельности, а также конкретные мероприятия по использованию сильных сторон загородного ресторана и ликвидации слабых.

Обосновать условия использования данной стратегии и ее риски.

Сильные и слабые стороны предприятия

Относительные преимущества в конкуренции	Удельный вес, %	Хуже		Лучше			Сильнейший конкурент	Мероприятия
		-2	-1	0	+1	+2		
1. Цены	20						Конкурент А	
2. Ассортимент меню	25						Конкурент Б, конкурент А	
3. Качество блюд	25						Конкурент А	
4. Дополнительные услуги	25						Конкурент Б	
Итого								



Ситуационная задача 10.

Социальная ориентация бизнеса в Японии – важная составная часть национального стиля менеджмента. Известное выражение:

«Процветающая фирма – богатое общество» подтверждается впечатляющими успехами японской экономики и высоким уровнем жизни населения.

Из предложенных далее произвольно расположенных формулировок, отражающих стратегию японской гостиницы «Орион» и методы её реализации, составьте логически построенный алгоритм, характеризующий социально – ориентированный менеджмент этой гостиницы:

- доходы от клиентов – источник инвестиций в развитие гостиничного бизнеса;
- часть прибыли направляется на социальные нужды и благотворительность;
- поставщик гостиницы получают хорошего партнера;
- главная цель гостиницы – её развитие;
- часть прибыли в виде налога пойдет на пользу общества;
- гостиница получает уважение в местном обществе;
- повысится качество гостиничных услуг;
- часть прибыли пойдет на дополнительные выплаты сотрудникам гостиниц;
- развитие гостиницы ведет к увеличению занятости населения;
- клиент получает надежного поставщика гостиничных услуг .

Ситуационная задача 11.

Ресторан «Радуга» приступил к работе год назад. Ассортимент блюд меню ориентирован на европейскую кухню, цены – на посетителей среднего уровня доходов, зал рассчитан на 30 посадочных мест. Ресторан расположен на окраине города , имеет хорошего шеф-повара, кухня оснащена современным оборудованием, что позволяет расширять ассортимент и повышать качество предлагаемых блюд.

Персонал фирмы является достаточно сплоченным коллективом единомышленников.

Задания:

1. Сформулировать миссию ресторана.
2. Обосновать соответствие ее формулировки требования к миссии.

Ситуационная задача 12.

Ресторан «Радуга» приступил к работе год назад. Ассортимент блюд меню ориентирован на европейскую кухню, цены – на посетителей среднего уровня доходов, зал рассчитан на 30 посадочных мест. Ресторан расположен на окраине города , имеет хорошего шеф-повара, кухня оснащена современным оборудованием, что позволяет расширять ассортимент и повышать качество предлагаемых блюд.

Персонал фирмы является достаточно сплоченным коллективом единомышленников.

Задания:

1. Сформулировать стратегические цели ресторана, распределив их по направлениям деятельности и по времени.
2. Представить цели графически в виде «дерева целей».

Ситуационная задача 13.

Ресторан «Радуга» приступил к работе год назад. Ассортимент блюд меню ориентирован на европейскую кухню, цены – на посетителей среднего уровня доходов, зал рассчитан на 30 посадочных мест. Ресторан расположен на окраине города , имеет



хорошего шеф-повара, кухня оснащена современным оборудованием, что позволяет расширять ассортимент и повышать качество предлагаемых блюд.

Персонал фирмы является достаточно сплоченным коллективом единомышленников.

Задания:

1. Оценить влияние на деятельность ресторана факторов внешней среды ближнего и дальнего окружения.
2. Сделать выводы.

Ситуационная задача 14.

Ресторан «Радуга» приступил к работе год назад. Ассортимент блюд меню ориентирован на европейскую кухню, цены – на посетителей среднего уровня доходов, зал рассчитан на 30 посадочных мест. Ресторан расположен на окраине города, имеет хорошего шеф-повара, кухня оснащена современным оборудованием, что позволяет расширять ассортимент и повышать качество предлагаемых блюд.

Персонал фирмы является достаточно сплоченным коллективом единомышленников.

Задания:

1. Провести оценку влияния сил конкуренции на деятельность ресторана в соответствии с моделью М.Портера.
2. Указать, какая из 5-и сил конкуренции представляет наибольшую угрозу для ресторана.
3. Дать предложения по снижению ее негативного воздействия.

Ситуационная задача 15.

Туристическая фирма «Меридиан» была основана в 1993 году бывшими служащими государственного туристического агентства «Спутник». Представляет следующие виды услуг:

- организация и продажа туров по стране и за рубежом посредством подписания контрактов с российскими и зарубежными партнерами;
- организация экскурсий по городу и области.

Фирма имеет офис в центре города и два автобуса. Фирма занимает достаточно прочную позицию на рынке туристических услуг. Она имеет ряд конкурентных преимуществ на рынке, связанных с длительностью пребывания на нем, определенным опытом работы и известностью фирмы. Но в последние два года уровень объема предоставляемых услуг снизился, при этом прибыль организации несколько выросла. Организационная структура, сформированная при создании предприятия, в настоящее время не является достаточно эффективной, так как не позволяет фирме быстро реагировать на изменение внешней среды.

Задания:

1. Сформулировать миссию турфирмы.
2. Обосновать соответствие ее формулировки требованиям к миссии.

Ситуационная задача 16.

Туристическая фирма «Меридиан» была основана в 1993 году бывшими служащими государственного туристического агентства «Спутник». Представляет следующие виды услуг:

- организация и продажа туров по стране и за рубежом посредством подписания контрактов с российскими и зарубежными партнерами;
- организация экскурсий по городу и области.



Фирма имеет офис в центре города и два автобуса. Фирма занимает достаточно прочную позицию на рынке туристических услуг. Она имеет ряд конкурентных преимуществ на рынке, связанных с длительностью пребывания на нем, определенным опытом работы и известностью фирмы. Но в последние два года уровень объема предоставляемых услуг снизился, при этом прибыль организации несколько выросла. Организационная структура, сформированная при создании предприятия, в настоящее время не является достаточно эффективной, так как не позволяет фирме быстро реагировать на изменение внешней среды.

Задания:

1. Сформулировать стратегические цели турфирма, распределив их по направлениям деятельности и по времени.
2. Представить цели графически в виде «дерева целей».

Ситуационная задача 17.

Туристическая фирма «Меридиан» была основана в 1993 году бывшими служащими государственного туристического агентства «Спутник». Представляет следующие виды услуг:

- организация и продажа туров по стране и за рубежом посредством подписания контрактов с российскими и зарубежными партнерами;
- организация экскурсий по городу и области.

Фирма имеет офис в центре города и два автобуса. Фирма занимает достаточно прочную позицию на рынке туристических услуг. Она имеет ряд конкурентных преимуществ на рынке, связанных с длительностью пребывания на нем, определенным опытом работы и известностью фирмы. Но в последние два года уровень объема предоставляемых услуг снизился, при этом прибыль организации несколько выросла. Организационная структура, сформированная при создании предприятия, в настоящее время не является достаточно эффективной, так как не позволяет фирме быстро реагировать на изменение внешней среды.

Задания:

1. Оценить влияние на деятельность турфирма факторов внешней среды ближнего и дальнего окружения.
2. Сделать выводы

Ситуационная задача 18.

Туристическая фирма «Меридиан» была основана в 1993 году бывшими служащими государственного туристического агентства «Спутник». Представляет следующие виды услуг:

- организация и продажа туров по стране и за рубежом посредством подписания контрактов с российскими и зарубежными партнерами;
- организация экскурсий по городу и области.

Фирма имеет офис в центре города и два автобуса. Фирма занимает достаточно прочную позицию на рынке туристических услуг. Она имеет ряд конкурентных преимуществ на рынке, связанных с длительностью пребывания на нем, определенным опытом работы и известностью фирмы. Но в последние два года уровень объема предоставляемых услуг снизился, при этом прибыль организации несколько выросла. Организационная структура, сформированная при создании предприятия, в настоящее время не является достаточно



эффективной, так как не позволяет фирме быстро реагировать на изменение внешней среды.

Задания:

1. Провести оценку влияния сил конкуренции на деятельность турфирма в соответствии с моделью М.Портера.
2. Указать, какая из 5-и сил конкуренции представляет наибольшую угрозу для ресторана.
3. Дать предложения по снижению ее негативного воздействия.

Ситуационная задача 19.

Туристическая фирма «Меридиан» была основано в 1993 году бывшими служащими государственного туристического агентства «Спутник». Представляет следующие виды услуг:

- организация и продажа туров по стране и за рубежом посредством подписания контрактов с российскими и зарубежными партнерами;
- организация экскурсий по городу и области.

Фирма имеет офис в центре города и два автобуса. Фирма занимает достаточно прочную позицию на рынке туристических услуг. Она имеет ряд конкурентных преимуществ на рынке, связанных с длительностью пребывания на нем, определенным опытом работы и известностью фирмы. Но в последние два года уровень объема предоставляемых услуг снизился, при этом прибыль организации несколько выросла. Организационная структура, сформированная при создании предприятия, в настоящее время не является достаточно эффективной, так как не позволяет фирме быстро реагировать на изменение внешней среды.

Задание:

Провести SWOT-анализ деятельности турфирмы.

Ситуационная задача 20.

Туристическая фирма «Меридиан» была основано в 1993 году бывшими служащими государственного туристического агентства «Спутник». Представляет следующие виды услуг:

- организация и продажа туров по стране и за рубежом посредством подписания контрактов с российскими и зарубежными партнерами;
- организация экскурсий по городу и области.

Фирма имеет офис в центре города и два автобуса. Фирма занимает достаточно прочную позицию на рынке туристических услуг. Она имеет ряд конкурентных преимуществ на рынке, связанных с длительностью пребывания на нем, определенным опытом работы и известностью фирмы. Но в последние два года уровень объема предоставляемых услуг снизился, при этом прибыль организации несколько выросла. Организационная структура, сформированная при создании предприятия, в настоящее время не является достаточно эффективной, так как не позволяет фирме быстро реагировать на изменение внешней среды.

Задание:

1. Указать сильные и слабые стороны турфирмы.
2. Предложить оптимальные в сложившихся условиях базовую и деловую стратегии турфирмы.



3. Обосновать выдвинутые предложения.

Ситуационная задача 21.

Ресторан быстрого питания открыт три года тому назад. Все это время он стабильно развивался, имеет современное оборудование, квалифицированные кадры, грамотное руководство. Ассортимент небольшой, он ограничен несколькими видами блюд, но их качество высокое, ценовой диапазон – средний. В последнее время ресторан испытывает серьезные трудности, в связи с ростом конкуренции на рынке, а также имеет серьезные проблемы с поставщиками, так как, поставщики часто нарушают договорные обязательства и увеличивают цены.

Задания:

1. Сформулировать миссию ресторана.
2. Обосновать соответствие ее формулировки требования к миссии.

Ситуационная задача 22.

Ресторан быстрого питания открыт три года тому назад. Все это время он стабильно развивался, имеет современное оборудование, квалифицированные кадры, грамотное руководство. Ассортимент небольшой, он ограничен несколькими видами блюд, но их качество высокое, ценовой диапазон – средний. В последнее время ресторан испытывает серьезные трудности, в связи с ростом конкуренции на рынке, а также имеет серьезные проблемы с поставщиками, так как, поставщики часто нарушают договорные обязательства и увеличивают цены.

Задания:

1. Сформулировать стратегические цели ресторана, распределив их по направлениям деятельности и по времени.
2. Представить цели графически в виде «дерева целей».

Ситуационная задача 23.

Ресторан быстрого питания открыт три года тому назад. Все это время он стабильно развивался, имеет современное оборудование, квалифицированные кадры, грамотное руководство. Ассортимент небольшой, он ограничен несколькими видами блюд, но их качество высокое, ценовой диапазон – средний. В последнее время ресторан испытывает серьезные трудности, в связи с ростом конкуренции на рынке, а также имеет серьезные проблемы с поставщиками, так как, поставщики часто нарушают договорные обязательства и увеличивают цены.

Задания:

1. Оценить влияние на деятельность ресторана факторов внешней среды ближнего и дальнего окружения.
2. Сделать выводы.

Ситуационная задача 24.

Ресторан быстрого питания открыт три года тому назад. Все это время он стабильно развивался, имеет современное оборудование, квалифицированные кадры, грамотное руководство. Ассортимент небольшой, он ограничен несколькими видами блюд, но их качество высокое, ценовой диапазон – средний. В последнее время ресторан испытывает серьезные трудности, в связи с ростом конкуренции на рынке, а также имеет серьезные



проблемы с поставщиками, так как, поставщики часто нарушают договорные обязательства и увеличивают цены.

Задания:

1. Провести оценку влияния сил конкуренции на деятельность ресторана в соответствии с моделью М.Портера.
2. Указать, какая из 5-и сил конкуренции представляет наибольшую угрозу для ресторана.
3. Дать предложения по снижению ее негативного воздействия.

Ситуационная задача 25.

Ресторан быстрого питания открыт три года тому назад. Все это время он стабильно развивался, имеет современное оборудование, квалифицированные кадры, грамотное руководство. Ассортимент небольшой, он ограничен несколькими видами блюд, но их качество высокое, ценовой диапазон – средний. В последнее время ресторан испытывает серьезные трудности, в связи с ростом конкуренции на рынке, а также имеет серьезные проблемы с поставщиками, так как, поставщики часто нарушают договорные обязательства и увеличивают цены.

Задание:

Провести SWOT-анализ деятельности ресторана.

Ситуационная задача 26.

Крупный гостиничный комплекс был организован в процессе приватизации в начале 90-х годов. Комплекс представлен одноместными и двухместными номерами со всеми удобствами в количестве 108 номеров. Предприятие не меняло организацию своей работы. Незначительная конкурентная среда позволяла фирме иметь стабильное положение и хороший доход. Но в последние годы в городе построено несколько современных гостиниц, то есть прослеживается четкая тенденция к росту конкуренции в гостиничном бизнесе. Это привело к тому, что доходы гостиничного комплекса резко упали.

Задания:

1. Сформулировать миссию гостиничного комплекса.
2. Обосновать соответствие ее формулировки требованиям к миссии.

Ситуационная задача 27.

Крупный гостиничный комплекс был организован в процессе приватизации в начале 90-х годов. Комплекс представлен одноместными и двухместными номерами со всеми удобствами в количестве 108 номеров. Предприятие не меняло организацию своей работы. Незначительная конкурентная среда позволяла фирме иметь стабильное положение и хороший доход. Но в последние годы в городе построено несколько современных гостиниц, то есть прослеживается четкая тенденция к росту конкуренции в гостиничном бизнесе. Это привело к тому, что доходы гостиничного комплекса резко упали.

Задания:

1. Сформулировать стратегические цели гостиничного комплекса, распределив их по направлениям деятельности и по времени.
2. Представить цели графически в виде «дерева целей».

Ситуационная задача 28.



Крупный гостиничный комплекс был организован в процессе приватизации в начале 90-х годов. Комплекс представлен одноместными и двухместными номерами со всеми удобствами в количестве 108 номеров. Предприятие не меняло организацию своей работы. Незначительная конкурентная среда позволяла фирме иметь стабильное положение и хороший доход. Но в последние годы в городе построено несколько современных гостиниц, то есть прослеживается четкая тенденция к росту конкуренции в гостиничном бизнесе. Это привело к тому, что доходы гостиничного комплекса резко упали.

Задания:

1. Оценить влияние на деятельность гостиничного комплекса факторов внешней среды ближнего и дальнего окружения.
2. Сделать выводы.

Ситуационная задача 29.

Крупный гостиничный комплекс был организован в процессе приватизации в начале 90-х годов. Комплекс представлен одноместными и двухместными номерами со всеми удобствами в количестве 108 номеров. Предприятие не меняло организацию своей работы. Незначительная конкурентная среда позволяла фирме иметь стабильное положение и хороший доход. Но в последние годы в городе построено несколько современных гостиниц, то есть прослеживается четкая тенденция к росту конкуренции в гостиничном бизнесе. Это привело к тому, что доходы гостиничного комплекса резко упали.

Задания:

1. Провести оценку влияния сил конкуренции на деятельность гостиничного комплекса в соответствии с моделью М.Портера.
2. Указать, какая из 5-и сил конкуренции представляет наибольшую угрозу для гостиничного комплекса.

Ситуационная задача 30.

Крупный гостиничный комплекс был организован в процессе приватизации в начале 90-х годов. Комплекс представлен одноместными и двухместными номерами со всеми удобствами в количестве 108 номеров. Предприятие не меняло организацию своей работы. Незначительная конкурентная среда позволяла фирме иметь стабильное положение и хороший доход. Но в последние годы в городе построено несколько современных гостиниц, то есть прослеживается четкая тенденция к росту конкуренции в гостиничном бизнесе. Это привело к тому, что доходы гостиничного комплекса резко упали.

Задание:

Провести SWOT-анализ деятельности гостиничного комплекса.

7.4. Содержание занятий семинарского типа.

Практическая работа заключается в выполнении студентами, под руководством преподавателя, комплекса учебных заданий направленных на усвоение научно-теоретических основ дисциплины «Стратегический менеджмент», приобретение практических умений и овладения навыками практической работы с применением современных информационных и коммуникационных технологий.



Практические занятия способствуют более глубокому пониманию теоретического материала дисциплины «Стратегический менеджмент», а также развитию, формированию и становлению различных уровней составляющих профессиональной компетентности студентов.

Основными видами практических занятий по дисциплине «Стратегический менеджмент» являются:

- *дискуссия* – обсуждение какого-либо вопроса, проблемы, рассматривается как метод, активизирующий процесс обучения, изучения сложной темы, теоретической проблемы. Важной характеристикой дискуссии, отличающей её от других видов спора, является аргументированность. Обсуждая дискуссионную проблему, каждая сторона, оппонировав мнению собеседника, аргументирует свою позицию. Отличительной чертой дискуссии выступает отсутствие, но наличие в качестве объединяющего начала темы;
- *круглый стол* - один из способов организации обсуждения некоторого вопроса, для его проведения определяется цель обсуждения, призванная обобщить идеи и мнения относительно обсуждаемой проблемы, а участники круглого стола выступают в роли выражают мнение по поводу обсуждаемого вопроса, а не по поводу мнений других участников, являются равноправными, т.е. никто не имеет права диктовать свою волю и решения;
- *доклад* — публичное, развёрнутое по определённому вопросу, основанное на привлечении данных;
- *разбор конкретной ситуации (Case - study)*– это описание событий, имевших место в реальной жизни. В этом качестве может быть использована и специально придуманная, но максимально приближенная к реальности ситуация; метод обучения, предназначенный для совершенствования навыков и получения опыта в следующих областях: выявление, отбор и решение проблем; работа с информацией — осмысление значения деталей, описанных в ситуации; анализ и синтез информации и аргументов; работа с предположениями и заключениями; оценка альтернатив; принятие решений; слушание и понимание других людей — навыки групповой работы;
- *работа в группах (тренинг)* – метод, направленный на развитие знаний, и социальных установок, не только получение новой информации, но и применение полученных знаний на практике.
- *мозговой штурм* — метод обучения, предусматривающий получение опыта и навыков работы с информацией, раскрывающей проблемную ситуацию, высказывание собственного мнения в коллективном процессе, обсуждение возможных подходов к ее решению, формирование навыков групповой работы.

Тематика практических занятий

Раздел 1. Методологические основы стратегического менеджмента

Практическое занятие 1

Вид практического занятия: круглый стол, дискуссия.

Тема и содержание занятий: «Сущность стратегического менеджмента».

План практического занятия:

1. Школы стратегического менеджмента
2. Эволюция теорий стратегического менеджмента
3. Этапы становления стратегического менеджмента
4. Концепции стратегического менеджмента в современных условиях



5. Стратегическое и оперативное управление
6. Стратегическое управление и конкурентоспособность организации

Цель занятия: проверить и закрепить знания по понятию и сущности стратегического менеджмента, отличию стратегического менеджмента от оперативного менеджмента, методологии стратегического менеджмента.

Практические навыки: овладеть навыками выявления направлений стратегического менеджмента и его связей со стратегическим менеджментом, поиска информации по теоретическим аспектам, раскрывающим тему согласно тематике докладов.

Продолжительность занятия – 2 ч.

Контрольные задания:

Подготовится к дискуссии в рамках круглого стола. Подготовить доклад (сообщение) по предложенным темам, оформить его в соответствующем виде и представить преподавателю в письменной форме и электронном виде.

Темы докладов:

1. Школы стратегического менеджмента
2. Эволюция теорий стратегического менеджмента
3. Этапы становления стратегического менеджмента
4. Концепции стратегического менеджмента в современных условиях
5. Стратегическое и оперативное управление
6. Стратегическое управление и конкурентоспособность организации

Практическое занятие 2

Вид практического занятия: мозговой штурм.

Тема и содержание занятий: «Этапы стратегического менеджмента».

План практического занятия:

1. Школы стратегического менеджмента
2. Эволюция теорий стратегического менеджмента
3. Этапы становления стратегического менеджмента
4. Концепции стратегического менеджмента в современных условиях
5. Стратегическое и оперативное управление
6. Стратегическое управление и конкурентоспособность организации

Цель занятия: проверить и закрепить знания по понятию процесса и этапов стратегического менеджмента, составу операций каждого этапа.

Практические навыки: овладеть навыками выполнения отдельных операций каждого этапа стратегического менеджмента

Продолжительность занятия – 2 ч./2 ч./1 ч.

Контрольные задания:

Туристическая фирма «Меридиан» была основана в 1993 году бывшими служащими государственного туристического агентства «Спутник». Представляет следующие виды услуг:

- организация и продажа туров по стране и за рубежом посредством подписания контрактов с российскими и зарубежными партнерами;
- организация экскурсий по городу и области.



Фирма имеет офис в центре города и два автобуса. Фирма занимает достаточно прочную позицию на рынке туристических услуг. Она имеет ряд конкурентных преимуществ на рынке, связанных с длительностью пребывания на нем, определенным опытом работы и известностью фирмы. Но в последние два года уровень объема предоставляемых услуг снизился, при этом прибыль организации несколько выросла. Организационная структура, сформированная при создании предприятия, в настоящее время не является достаточно эффективной, так как не позволяет фирме быстро реагировать на изменение внешней среды.

Определить основные цели фирмы, распределив их по сферам деятельности и по времени. Представить цели графически в виде дерева целей.

Практическое занятие 3

Вид практического занятия: мозговой штурм.

Тема и содержание занятий: «Виды стратегического управления».

План практического занятия:

1. Выделение видов стратегического управления
2. Характеристика управления путем выбора стратегических позиций
3. Характеристика управления путём ранжирования стратегических задач
4. Характеристика управления «по слабым сигналам»
5. Характеристика управления в условиях стратегических неожиданностей

Цель занятия: проверить и закрепить знания по видам стратегического управления, их отличительным особенностям.

Практические навыки: овладеть навыками выявления условий применения отдельных видов стратегического управления.

Продолжительность занятия – 2 ч.

Контрольные задания:

Социальная ориентация бизнеса в Японии – важная составная часть национального стиля менеджмента. Известное выражение:

«Процветающая фирма – богатое общество» подтверждается впечатляющими успехами японской экономики и высоким уровнем жизни населения.

Из предложенных далее произвольно расположенных формулировок, отражающих стратегию японской фирмы «Орион» и методы её реализации, составьте логически построенный алгоритм, характеризующий социально – ориентированный менеджмент этой фирмы:

- доходы от покупателя – источник инвестиций в научно – исследовательские и опытно-промышленные работы (НИОКР) и оборудование;
- часть прибыли направляется на социальные нужды и благотворительность;
- поставщик получает хорошего покупателя;
- главная цель компании – её развитие;
- часть прибыли в виде налога пойдет на пользу общества;
- компания получает уважение в местном обществе;
- производство товаров станет лучшего качества и по более низким ценам;
- часть прибыли пойдет на дополнительные выплаты сотрудникам фирмы;
- развитие фирмы ведет к увеличению занятости населения;
- покупатель получает надежного поставщика.

Практическое занятие 4



Вид практического занятия: круглый стол (дискуссия)

Тема и содержание занятий: «Формирование видения и миссии фирмы».

План практического занятия:

1. Значение видения и миссии фирмы
2. Значение видения и миссии фирмы
3. Процесс разработки миссии фирмы
4. Возможные трудности в разработке миссии фирмы

В процессе практического занятия проводится круглый стол по вопросу формирования видения и миссии фирмы.

Цель занятия: проверить и закрепить знания о формировании видения и миссии фирмы.

Практические навыки: умение формулировки видения и миссии фирмы.

Продолжительность занятия – 2 ч.

Практическое занятие 5.

Вид практического занятия: разбор конкретной ситуации (case study)

Тема и содержание занятий: «Формирование целей фирмы».

План практического занятия:

1. Виды целей
2. Требования к цели
3. Особенности установления стратегических целей
4. Совокупность целей фирмы и их приоритеты
5. Понятие стратегии
6. Алгоритм разработки стратегии

В процессе практического занятия проводится разбор конкретной ситуации по формированию целей фирмы.

Цель занятия: проверить и закрепить знания о подходах к формированию и разработке целей фирмы.

Практические навыки: умение выбора вида цели фирмы и её формулировки, применительно к конкретным условиям её деятельности.

Продолжительность занятия – 2 ч./2 ч./1ч.

Контрольные задания:

Деятельность производственной фирмы «АНТ» характеризуется следующим:

- занимаемая доля на рынке - 25%;
- стабильный рост объема продаж в течение 5 лет работы;
- продолжительность работы на данном рынке - 6 лет;
- производство 2-х видов продукции;
- сложившийся коллектив работников, неизменный с начала деятельности;
- отсутствие серьезных конкурентов.

За последнее время условия работы фирмы изменились:

- наметилась тенденция снижения темпов роста объема продаж;
- увеличиваются затраты на производство и реализацию услуг (продукции);
- уменьшилась доля на рынке в связи с появлением конкурентов;
- ощущается нехватка квалифицированных кадров.

Кроме этого, фирма должна решить следующие проблемы:

- повысить конкурентоспособность предприятия;
- организовать инновационную деятельность.



Необходимо:

1. Сформулировать стратегические цели и задачи предприятия.
2. Предложить альтернативные стратегии по всем уровням и обосновать выбор одной из них на каждом уровне.
3. Составить матрицы возможностей и угроз для данного предприятия.

Раздел 2. Стратегический анализ

Практическое занятие 6.

Вид практического занятия: мозговой штурм конкретной ситуации.

Тема и содержание занятия: «Анализ внешней среды фирмы. Анализ внутренней среды фирмы».

План практического занятия:

1. Анализ макроокружения
2. Отраслевой анализ
3. Конкурентный анализ
4. Анализ микроокружения
5. Особенности и показатели управленческого анализа
6. Факторы внутренней среды и их оценка
7. Сильные и слабые стороны фирмы

В процессе практического занятия проводится разбор конкретных ситуаций по анализу внешней и внутренней среды фирмы.

Цель занятия: проверить и закрепить знания по анализу внутренней и внешней среды фирмы.

Практические навыки: овладения навыками проведения стратегического анализа внешней и внутренней среды конкретного предприятия сферы услуг.

Продолжительность занятия – 2 ч.

Контрольные задания:

Строительно – производственная организация «Строй-сервис» была организована путем отделения от крупного государственного строительного треста. Осуществляет следующие виды деятельности:

- коттеджное строительство;
- строительство гаражных комплексов;
- ремонтные работы;
- реализацию строительных материалов собственного производства.

Организация имеет обеспеченную материально - техническую базу: автотранспорт, башенный кран, автокран, цех по производству цементного раствора, необходимую строительную оснастку. Фирма производит работы на территории города Подольска. Имеет потенциальные возможности увеличения масштабов производства и расширения видов деятельности. Темпы роста объемов производства на фирме не такие высокие, как в целом по отрасли.

Оценить влияние на фирму факторов внешней среды различными методами. Сделать выводы.

Практическое занятие 7.

Вид практического занятия: разбор конкретной ситуации (case study).

Тема и содержание занятия: «Комплексный анализ внутренней и внешней среды фирмы. SWOT-анализ».

План практического занятия:

1. Цель и этапы ситуационного анализа
2. Оценка применяемой стратегии
3. Стратегический стоимостной анализ
4. Оценка силы конкурентной позиции фирмы
5. Методика SWOT-анализа
6. Факторы, учитываемые в SWOT-анализе
7. Матрица SWOT-анализа
8. Метод составления профиля среды

В процессе практического занятия проводится разбор конкретных ситуаций по проведению комплексного анализа внутренней и внешней среды фирмы, и SWOT-анализа.

Цель занятия: проверить и закрепить знания по проведению комплексного анализа внутренней и внешней среды фирмы и SWOT-анализа.

Практические навыки: овладения навыками проведения комплексного анализа внутренней и внешней среды конкретной фирмы в рыночных условиях и SWOT-анализа.

Продолжительность занятия – 2 ч./2 ч./1ч.

Контрольные задания:

Задание 1.

Проанализировать представленные данные и предложить стратегию деятельности, а также конкретные мероприятия по использованию сильных сторон предприятия и ликвидации слабых.

Обосновать условия использования данной стратегии и ее риски.

Сильные и слабые стороны предприятия

Относительные преимущества в конкуренции	Удельный вес, %	Хуже		Лучше		Сильнейший конкурент	Мероприятия
		-2	-1	0	+1		
1. Цены	30					Конкурент А	
2. Соблюдение сроков поставки	30					Конкурент Б, конкурент А	
3. Качество	30					Конкурент А	
4. Сеть сбыта	10					Конкурент Б	
Итого							

Провести SWOT-анализ.

Задание 2

Торговая фирма «Ардом» специализируется на реализации и сервисном обслуживании бытовой техники: холодильников, морозильных камер, газовых и электрических плит, СВЧ - печей, стиральных машин и пылесосов. Имеет два магазина в городе, оснащенных современным торговым оборудованием и материальную базу по ремонту бытовой техники. Направления деятельности:

- продажа бытовой техники;
- гарантийное обслуживание и постгарантийный ремонт.

В текущем году отмечается падение спроса на товары потребительского назначения, в том числе и на бытовую технику. По оценке экспертов, эта тенденция должна сохраниться



в ближайшие два года. Фирма имеет хорошо налаженные связи с поставщиками бытовой техники, но число поставщиков невелико.

Провести SWOT-анализ.

Раздел 3. Стратегия фирмы

Практическое занятие 8

Вид практического занятия: разбор конкретной ситуации(case study).

Тема и содержание занятия: «Классификация стратегий. Базовые стратегии».

План практического занятия:

1. Ключевые признаки эффективной стратегии
2. Классификационные признаки стратегий
3. Требования, предъявляемые к базовым стратегиям
4. Трудности выбора базовой стратегии

В процессе практического занятия проводится разбор конкретных ситуаций по выявлению и характеристике базовых стратегий, используемых предприятиями гостиничного и туристского бизнеса.

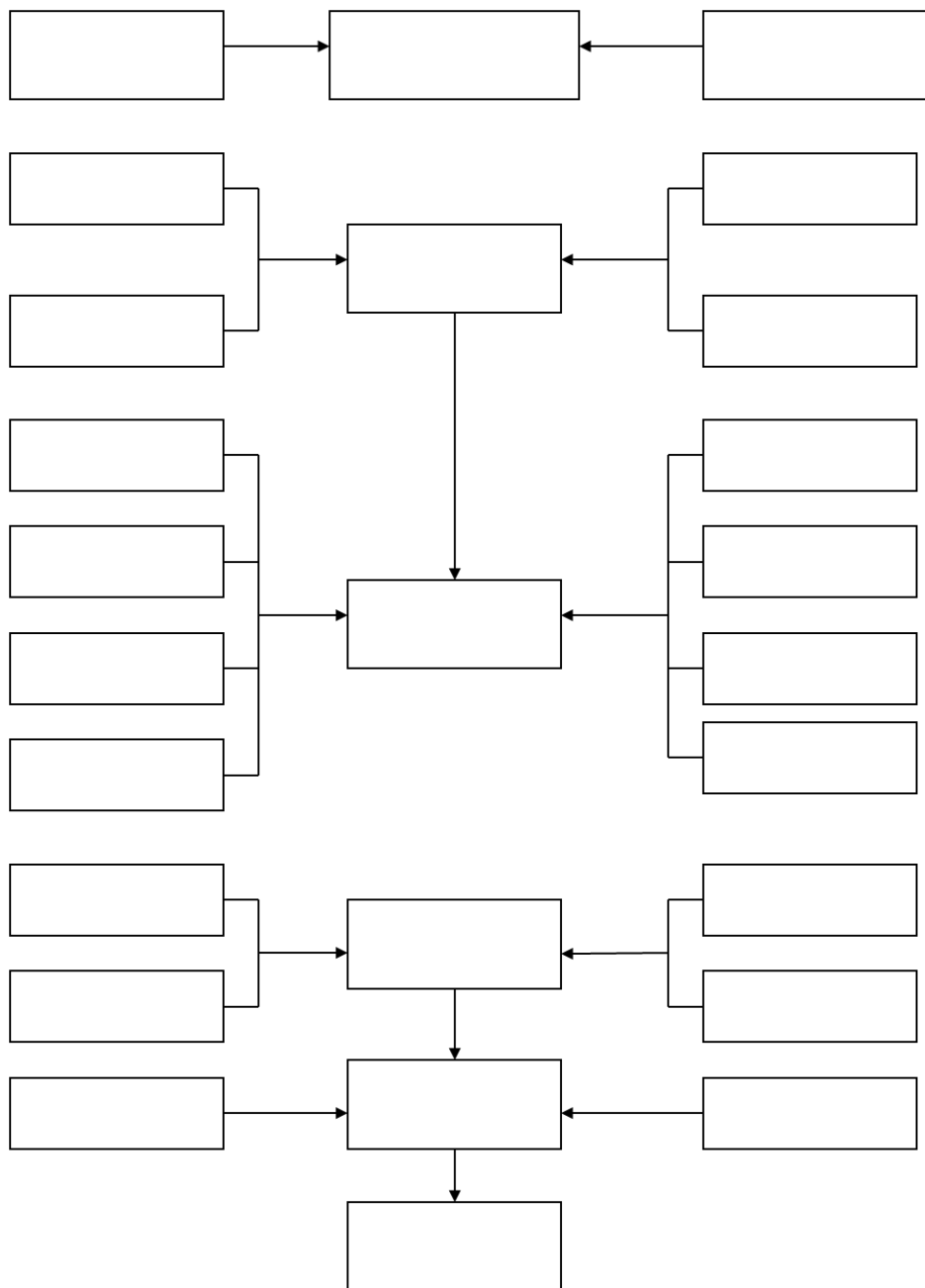
Цель занятия: проверить и закрепить знания по базовым стратегиям фирмы; овладение навыками разработки базовых стратегий.

Практические навыки: овладения навыками разработки базовых стратегий предприятий сферы услуг.

Продолжительность занятия – 2 ч.

Контрольные задания:

Заполнить схему элементами, формирующими стратегию предприятия, и дать пояснения.



Практическое занятие 9

Вид практического занятия: круглый стол, дискуссия.

Тема и содержание занятия: «Стратегии достижения конкурентных преимуществ. Стратегии поведения в конкурентной среде».

План практического занятия:

1. Понятие конкурентных преимуществ фирмы
2. Условия применения стратегий достижения конкурентных преимуществ
3. Слабые стороны стратегий достижения конкурентных преимуществ
4. Условия применения стратегий поведения в конкурентной среде

В процессе практического занятия заслушиваются доклады по стратегиям достижения конкурентных преимуществ и стратегиям поведения в конкурентной среде, проводится дискуссия.



Цель занятия: проверить и закрепить знания по стратегиям фирмы; овладение навыками распознавания отдельных стратегий и их разработки.

Практические навыки: овладения навыками разработки стратегий достижения конкурентных преимуществ и поведения в конкурентной среде.

Продолжительность занятия – 2 ч./2 ч./1ч.

Практическое занятие 10

Вид практического занятия: разбор конкретной ситуации (case study).

Тема и содержание занятия: «Отраслевые стратегии. Портфельные стратегии».

План практического занятия:

1. Состав и характеристика отраслевых показателей
2. Условия применения отраслевых стратегий
3. Роль и значение ключевых факторов успеха различных отраслей
4. Особенности и модели анализа портфельных стратегий
5. Достоинства и недостатки портфельного анализа
6. Последовательность портфельного анализа

В процессе практического занятия проводится разбор конкретных ситуаций по выявлению и характеристике отраслевых и портфельных стратегий, используемых предприятиями сферы услуг.

Цель занятия: проверить и закрепить знания по отраслевым и портфельным стратегиям фирмы; овладение навыками разработки стратегий.

Практические навыки: овладения навыками разработки отраслевых и портфельных стратегий предприятий сферы услуг.

Продолжительность занятия – 4 ч./2 ч./1 ч.

Контрольные задания:

Построить матрицу Мак – Кинси и сделать выводы, исходя из следующих данных:

Таблица 1 -Оценка привлекательности отрасли

Параметры отрасли	Относительный вес	Оценка привлекательности
1. Рост	0,3	5
2.Технологическая стабильность	0,5	2
3. Прибыльность	0,1	1
4. Размер	0,1	5
Оценка привлекательности отрасли		

Таблица 2. Оценка конкурентной позиции в отрасли

Параметры отрасли	Относительный вес	Оценка привлекательности
1. Рост	0,4	5
2.Технологическая стабильность	0,1	1
3. Прибыльность	0,2	1
4. Размер	0,3	3
Оценка конкурентной позиции		

Практическое занятие 11

Вид практического занятия: разбор конкретной ситуации (case study).

Тема и содержание занятия: «Функциональные стратегии».

План практического занятия:

1. Особенности, цели, задачи функциональных стратегий



2. Условия применения функциональных стратегий

3. Трудности выбора функциональных стратегий

В процессе практического занятия проводится разбор конкретных ситуаций по выявлению и характеристике функциональных стратегий, используемых предприятиями сферы услуг.

Цель занятия: проверить и закрепить знания по функциональным стратегиям фирмы; овладение навыками разработки функциональных стратегий.

Практические навыки: овладения навыками разработки функциональных стратегий предприятий сферы услуг.

Продолжительность занятия – 2 ч.

Контрольные задания:

Мебельная фабрика ОАО «Рассвет» производит корпусную мебель из древесно-стружечной плиты: стенки, прихожие, книжные полки и другие предметы. Фирма имеет оборудование полного цикла производства и свой автотранспорт. Она реализует свою продукцию через собственный фирменный магазин и через собственные и розничные организации. Фирма имеет стабильные темпы увеличения оборота, постоянно расширяет ассортимент. Отношения с поставщиками не являются стабильными. Это не обеспечивает качество поставок и ведет к росту материальных затрат, так как фирма вынуждена иметь достаточно большие запасы товарно – материальных ценностей.

Определить основные функциональные стратегии фабрики.

Практическое занятие 12

Вид практического занятия: разбор конкретной ситуации (case study).

Тема и содержание занятия: «Подходы к формированию стратегических альтернатив и стратегический выбор».

План практического занятия:

1. Особенности и условия применения конкурентного подхода
2. Особенности и условия применения подхода на основе сценариев
3. Особенности и условия применения подхода на основе моделирования
4. Особенности и условия применения подхода на основе мозгового штурма
5. Особенности и условия применения подхода на основе результатов SWOT-анализа

6. Особенности и условия применения портфельного подхода

В процессе практического занятия студенты знакомятся с подходами к формированию стратегических альтернатив и стратегическому выбору.

Цель занятия: проверить и закрепить знания о подходах к формированию стратегических альтернатив и стратегическому выбору.

Практические навыки: овладения навыками формирования стратегических альтернатив и стратегическому выбору в условиях деятельности предприятий сферы услуг.

Продолжительность занятия – 4 ч.

Контрольные задания:

Предприятие по производству мясных полуфабрикатов было образовано три года тому назад. Все это время предприятие стабильно развивалось, имеет современное оборудование, квалифицированные кадры, грамотное руководство. Ассортимент небольшой, он ограничен несколькими видами продукции, но качество продукции высокое, ценовой диапазон – средний. В последнее время предприятие испытывает



серьезные трудности, в связи с ростом конкуренции на рынке. Предприятие реализует продукцию в городах Ивантеевка, Пушкино, Красноармейск. В настоящее время предприятие имеет серьезные проблемы с поставщиками, так как местный рынок сырья ограничен, поставщики часто нарушают договорные обязательства и увеличивают цены. Аргументируйте подходы к формированию стратегических альтернатив.

Раздел 4. Механизм планирования и реализации стратегии

Практическое занятие 13

Вид практического занятия: работа в группах (тренинг).

Тема и содержание занятия: «Сущность, процесс стратегического планирования и его этапы».

План практического занятия:

1. Место стратегического планирования в управлении
2. Типология стратегического планирования
3. Отличительные черты стратегического планирования
4. Модель процесса стратегического планирования

В процессе практического занятия рассматриваются вопросы стратегического планирования, и его месту в управлении фирмой.

Цель занятия: проверить и закрепить знания о процессе стратегического планирования и его месту в управлении фирмы сферы услуг.

Практические навыки: овладения навыками типологии стратегического планирования в деятельности предприятий сферы услуг.

Продолжительность занятия – 2 ч.

Контрольные задания:

Фирма по производству и сопровождению программных продуктов была организована в конце прошлого года. Фирма арендует офис, имеет квалифицированные кадры, современную вычислительную технику. При формировании коллектива руководство столкнулось с серьезными трудностями, так как работники являются высококвалифицированными, грамотными специалистами с высоким производственным потенциалом, желающим реализовать его в работе и иметь высокую оплату труда. Но финансовые возможности предприятия ограничены в связи с большими организационными расходами. Отсюда высокая текучесть кадров, что мешает стабильной работе предприятия.

Осуществите построение и обоснование модели процесса стратегического планирования организации.

Практическое занятие 14

Вид практического занятия: работа в группах (тренинг).

Тема и содержание занятия: «Стратегический план и его структура».

План практического занятия:

1. Виды структур стратегического плана
2. Показатели стратегического плана
3. Зарубежная практика стратегического планирования
4. Российская практика стратегического планирования

В процессе практического занятия рассматриваются вопросы разработки стратегического плана фирмы.



Цель занятия: проверить и закрепить знания о структуре и особенностях разработки стратегического плана предприятий сферы услуг.

Практические навыки: овладения навыками составления стратегического плана предприятий сферы услуг.

Продолжительность занятия – 4 ч./ 2 ч./ -

Контрольные задания:

Крупный гостиничный комплекс был организован в процессе приватизации в начале 90-х годов. Комплекс представлен одноместными и двухместными номерами со всеми удобствами в количестве 108 номеров. Предприятие не меняло организацию своей работы. Незначительная конкурентная среда позволяла фирме иметь стабильное положение и хороший доход. Но в последние годы в городе построено несколько современных гостиниц, то есть прослеживается четкая тенденция к росту конкуренции в гостиничном бизнесе. Это привело к тому, что доходы гостиничного комплекса резко упали.

Осуществите разработку стратегического плана гостиничного комплекса .

Практическое занятие 15.

Вид практического занятия: работа в группах (тренинг).

Тема и содержание занятия: «Процесс реализации стратегии. Стратегические изменения в организации».

План практического занятия:

1. Функции управления и факторы реализации стратегии
2. Необходимые условия реализации стратегии
3. Особенности управления стратегическими изменениями
4. Характеристика основных функций управления реализацией стратегии

В процессе практического занятия рассматриваются вопросы реализации стратегического плана фирмы.

Цель занятия: проверить и закрепить знания о процессе реализации стратегического плана и оценке стратегических изменений в организации.

Практические навыки: овладения навыками оценки стратегических изменений в деятельности предприятия сферы услуг.

Продолжительность занятия – 2 ч./2 ч./1ч.

Контрольные задания:

Швейное объединение является ОАО, образованным на базе государственного предприятия. Оно изготавливает несложные швейные изделия ограниченной номенклатуры. Оборудование на предприятии устаревшее, что не позволяет выпускать продукцию высокого качества. Загрузка оборудования низкая. Объем производства ограничен сбытом, заработная плата невысокая. В последнее время на предприятии наблюдается высокая текучесть кадров.

Осуществите разработку стратегического плана объединения и обоснуйте подходы к его реализации.

8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы; перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)



8.1. Основная литература

1. Стратегический менеджмент: Учебное пособие / Ю.Н. Лапыгин. - 2-е изд. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2022. Режим доступа <http://znanium.com/catalog/document?id=372284>
2. Родионова В.Н. Стратегический менеджмент : учеб. пособие / В.Н. Родионова. — 3-е изд., испр. и перераб. — М. : РИОР : ИНФРА-М, 2020 Режим доступа <http://znanium.com/catalog/document?id=352581>
3. Стратегический менеджмент : учебник / А.П. Егоршин, И.В. Гуськова. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : ИНФРА-М. 2022 Режим доступа <http://znanium.com/catalog/document?id=309048>
4. Стратегический менеджмент: Учебное пособие [И. Л. Клавсуц, Д. А. Клавсуц](#) Новосибирск. 2022. 116с. ISBN:978-5-7782-4675-1
5. Стратегический менеджмент: Учебное пособие/А.Н. Фомичев. М.: [Дашков и К](#), 2021. 469с. ISBN:978-5-394-04371-0

8.2. Дополнительная литература

1. Стратегический менеджмент: Учебник / Л.Е. Басовский. - М.: НИЦ Инфра-М, 2018. Режим доступа <http://znanium.com/catalog/document?id=372549>
 2. Стратегический менеджмент: Учебное пособие / А.В. Курлыкова. - М.: ИЦ РИОР: НИЦ ИНФРА-М, 2018 Режим доступа <http://znanium.com/catalog/document?id=372059>
 3. Стратегический менеджмент: Учебное пособие/ [В. М. Джуха, И.С. Штапова, Н.П. Жуковская](#). М.: [КноРус](#), 2021. 282 с. ISBN: 9785406031711
- М, 2018 Режим доступа <http://znanium.com/catalog/document?id=372059>

8.3. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

1. Электронная библиотека диссертаций Российской Государственной библиотеки: <http://diss.rsl.ru/>
2. Научная электронная библиотека e-library: <http://www.e-library.ru/>
3. Университетская информационная система России (УИС России): <http://uisrussia.msu.ru/>
4. Единое окно доступа к образовательным ресурсам: <http://window.edu.ru/>

8.4. Перечень программного обеспечения, современных профессиональных баз данных и информационных справочных систем

1. Microsoft Windows
2. Microsoft Office
3. Наборы открытых данных Министерства экономического развития РФ [профессиональная база данных]: <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/strategicplanning/index>
4. База данных о субъектах малого и среднего предпринимательства <https://ofd.nalog.ru/>
5. Информационно-справочная система Федерального образовательного портала <http://ecsocman.hse.ru/> "Экономика, социология, менеджмент" (ЭСМ)
6. Информационно-справочная система Административно-управленческого портала <http://www.aup.ru/>

9. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)



Процесс изучения дисциплины предусматривает аудиторную (работа на лекциях и практических занятиях) и внеаудиторную (самоподготовка к лекциям и практическим занятиям) работу обучающегося.

В качестве основной методики обучения была выбрана интерактивное обучение.

В качестве основных форм организации учебного процесса по дисциплине стратегический менеджмент в предлагаемой методике обучения выступают лекционные и практические занятия (с использованием интерактивных технологий обучения), а так же самостоятельная работа обучающихся.

- лекции

Теоретические занятия (лекции) организуются по потокам. На лекциях излагаются темы дисциплины, предусмотренные рабочей программой, акцентируется внимание на наиболее принципиальных и сложных вопросах дисциплины, устанавливаются вопросы для самостоятельной проработки. Конспект лекций является базой при подготовке к практическим занятиям, к экзаменам, а также самостоятельной научной деятельности.

Смысловая нагрузка лекции смещается в сторону от изложения теоретического материала к формированию мотивации самостоятельного обучения через постановку проблем обучения и показ путей решения профессиональных проблем в рамках той или иной темы. При этом основным методом ведения лекции является метод проблемного изложения материала.

Используются интерактивные формы (например: лекции – диалог (лекция через серию вопросов, на которые слушатель должен отвечать непосредственно в ходе лекции), проблемная лекция введение нового знания через проблемность вопроса и т.д.)

- практические занятия

Практические занятия по дисциплине «Стратегический менеджмент» проводятся с целью приобретения практических навыков в разработке стратегии предприятий сферы сервиса.

Практическая работа заключается в выполнении студентами, под руководством преподавателя, компетенция учебных заданий направленных на усвоение научно-теоретических основ учебного предмета, приобретение практических навыков овладения методами практической работы с применением современных технологий. Выполнения практической работы студенты производят в письменном виде. Отчет предоставляется преподавателю, ведущему данный предмет, в электронном и печатном виде.

Практические занятия способствуют более глубокому пониманию теоретического материала учебного курса, а также развитию, формированию и становлению различных уровней составляющих профессиональной компетентности студентов. Основой практикума выступают типовые задачи, которые должен уметь решать менеджер в области сервиса.

При проведении практических занятий используются и интерактивные формы практических занятий используются по данной дисциплине:

«Мозговой штурм»

Работа в группах (тренинг)

Круглый стол

Дискуссия

Разбор конкретной ситуации (case study)

- самостоятельная работа обучающихся

Целью самостоятельной (внеаудиторной) работы студентов является обучение навыкам работы с научно-теоретической и периодической литературой, необходимыми



для углубленного изучения дисциплины «Стратегический менеджмент», а также развитие у них устойчивых способностей к самостоятельному изучению и изложению полученной информации.

Основными задачами самостоятельной работы студентов являются:

- овладение фундаментальными знаниями;
- наработка профессиональных навыков;
- приобретение опыта творческой и исследовательской деятельности;
- развитие творческой инициативы, самостоятельности и ответственности студентов.

Самостоятельная работа студентов по дисциплины «Стратегический менеджмент» обеспечивает:

- закрепление знаний, полученных студентами в процессе лекционных и практических занятий;
- формирование навыков работы с периодической и научно-теоретической литературой;
- систематизацию знаний студентов о теории и практике менеджмента в туристской дисциплине;
- развитие творческой инициативы, самостоятельности и ответственности студентов.

Самостоятельная работа является обязательной для каждого студента.

Формы самостоятельной работы

При изучении дисциплины «Стратегический менеджмент» рекомендуется использовать следующие формы самостоятельной работы студентов:

- изучение материалов по темам дисциплины (подготовка к практическим занятиям);
- подготовка сообщений, докладов;
- подготовка к обсуждению сообщений, докладов;
- подготовка к разбору конкретной ситуации (case study);
- подготовка к участию в мозговом штурме;
- подготовка к работе в группах (тренинг) ;
- подготовка к тестированию по темам дисциплины;
- подготовка к текущему контролю по блокам дисциплины;

10. Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю):

Учебные занятия по дисциплине «Стратегический менеджмент» проводятся в следующих оборудованных учебных кабинетах:

Вид учебных занятий по дисциплине	Наименование оборудованных учебных кабинетов, объектов для проведения практических занятий с перечнем основного оборудования
Занятия лекционного типа, групповые и индивидуальные консультации, текущий контроль, промежуточная аттестация	учебная аудитория, специализированная учебная мебель ТСО: видеопроекционное оборудование/переносное видеопроекционное оборудование доска
Занятия семинарского типа	учебная аудитория, специализированная учебная мебель ТСО: видеопроекционное оборудование/переносное видеопроекционное оборудование доска
Самостоятельная работа обучающихся	помещение для самостоятельной работы, специализированная учебная мебель, ТСО: видеопроекционное



	<p>оборудование, автоматизированные рабочие места студентов с возможностью выхода в информационно-телекоммуникационную сеть "Интернет", доска;</p> <p>Помещение для самостоятельной работы в читальном зале Научно-технической библиотеки университета, специализированная учебная мебель автоматизированные рабочие места студентов с возможностью выхода информационно-телекоммуникационную сеть «Интернет», интерактивная доска</p>
--	--