Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Агабекян Раиса Левоновна
Должность: ректор
Дата подписания: 02.06.2022 17:36:06
Уникальный программный ключ:
4237c7ccb9b9e111bbaf1f4fcda9201d015c4dbaa123ff774747307b9b9fbcba

Негосударственное аккредитованное некоммерческое частное образовательное учреждение высшего образования
«Академия маркетинга и социально-информационных технологий – ИМСИТ»
(г. Краснодар)

УТВЕРЖДАЮ
Проректор по учебной работе,
доцент Н. И. Севрюгина
28 марта 2022 г.

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ОП.04 Основы менеджмента и маркетинга

Специальность 21.02.05 Земельно-имущественные отношения
Нормативный срок освоения ОПОП ППССЗ 2г. 10 мес.
Уровень подготовки базовый
Наименование квалификации специалист по земельно-имущественным отношениям
Место учебной дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы: Профессиональный цикл. Общепрофессионаональные дисциплины.

Требования к результатам освоения дисциплины. В результате изучения дисциплины студент должен**:**

уметь:

– планировать и организовывать работу подразделения;
– формировать организационные структуры управления;
– разрабатывать мотивационную политику организации;
– применять в профессиональной деятельности приемы делового и управленческого общения;
– принимать эффективные решения, используя систему методов управления;
– учитывать особенности менеджмента и маркетинга в земельно-имущественных отношениях;
– анализировать рынок недвижимости, осуществлять его сегментацию и позиционирование;
– определять стратегию и тактику относительно ценообразования;
– **знать**:
– сущность и характерные черты современного менеджмента, историю его развития;
– особенности менеджмента в области профессиональной деятельности (по отраслям);
– внешнюю и внутреннюю среду организации;
– цикл менеджмента;
– процесс принятия и реализации управленческих решений;
– функции менеджмента в рыночной экономике:
– организацию, планирование, мотивацию и контроль деятельности экономического

субъекта;

– систему методов управления;
– методику принятия решений;
– стили управления, коммуникации, деловое общение;
– сущность и функции маркетинга;
– конъюнктуру рынка недвижимости, динамику спроса и предложения на соответствующем рынке с учетом долгосрочных перспектив.

Перечень формируемых компетенций:

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Анализировать социально-экономические и политические проблемы и процессы, использовать методы гуманитарно-социологических наук в различных видах профессиональной и социальной деятельности.

ОК 3. Организовывать свою собственную деятельность, определять методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 4. Решать проблемы, оценивать риски и принимать решения в нестандартных ситуациях.

ОК 5. Осуществлять поиск, анализ и оценку информации, необходимой для постановки и решения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК 6. Работать в коллективе и команде, обеспечивать ее сплочение, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК 8. Быть готовым к смене технологий в профессиональной деятельности.

ПК 1.4. Участвовать в проектировании и анализе социально-экономического развития территории.

ПК 3.1. Выполнять работы по картографо-геодезическому обеспечению территорий, создавать графические материалы.

Программой учебной дисциплины предусмотрены следующие виды учебной работы:

Вид учебной деятельности	Объем часов всего
Максимальная учебная нагрузка (всего)	**78**
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	**54**
в том числе:	
теоретическое обучение	26
практические занятия	26
Самостоятельная работа студента (всего)	**26**
Вид промежуточной аттестации – диф.зачет	5 семестр