

Подписано цифровой подписью: АНОО ВО
"СИБИТ"

Причина: Я утвердил этот документ
DN: ИНН ЮЛ=7707329152, E=uc@tax.gov.ru,
ОГРН=1047707030513, C=RU, S=77 Москва, L=г.
Москва, STREET="ул. Неглинная, д. 23",
O=Федеральная налоговая служба, CN=Федеральная
налоговая служба

УТВЕРЖДЕНО:

Ректор

Родионов М. Г.

(протокол от 28.08.2024 № 12)

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)
«УПРАВЛЕНИЕ ПАРТНЕРСКИМИ ОТНОШЕНИЯМИ»**

Уровень высшего образования: бакалавриат

Направление подготовки: 38.03.02 Менеджмент

Направленность (профиль) подготовки: Управление бизнесом

Квалификация (степень) выпускника: бакалавр

Формы обучения: очная, очно-заочная, заочная

Год набора (приема на обучение): 2024

Срок получения образования: Очная форма обучения – 4 года
Очно-заочная форма обучения – 4 года 10 месяца(-ев)
Заочная форма обучения – 4 года 10 месяца(-ев)

Объем: в зачетных единицах: 3 з.е.
в академических часах: 108 ак.ч.

г. Омск, 2024

Разработчики:

Проректор по корпоративному развитию, управление,
кандидат педагогических наук Ширяев С. В.

**Рецензенты:**

Бышевская А.В., доцент ФГБОУ ВО Смоленский государственный университет спорта, ответственный секретарь СРО Российский союз молодых учёных, заместитель председателя комиссии по образованию и науке Общественной палаты Смоленской области, к.г.н.

Рабочая программа дисциплины (модуля) составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки Направление подготовки: 38.03.02 Менеджмент, утвержденного приказом Минобрнауки России от 12.08.2020 №970, с учетом трудовых функций профессиональных стандартов: "Специалист по внутреннему контролю (внутренний контролер)", утвержден приказом Минтруда России от 22.11.2022 № 731н; "Специалист по финансовому консультированию", утвержден приказом Минтруда России от 19.03.2015 № 167н; "Специалист по управлению рисками", утвержден приказом Минтруда России от 30.08.2018 № 564н; "Специалист по работе с инвестиционными проектами", утвержден приказом Минтруда России от 16.04.2018 № 239н; "Бизнес-аналитик", утвержден приказом Минтруда России от 22.11.2023 № 821н; "Специалист по внешнеэкономической деятельности", утвержден приказом Минтруда России от 17.06.2019 № 409н; "Специалист по прогнозированию и экспертизе цен на товары, работы и услуги", утвержден приказом Минтруда России от 03.12.2019 № 764н; "Экономист предприятия", утвержден приказом Минтруда России от 30.03.2021 № 161н; "Специалист по контроллингу машиностроительных организаций", утвержден приказом Минтруда России от 07.09.2015 № 595н; "Специалист по исследованию и анализу рынка автомобилестроения", утвержден приказом Минтруда России от 30.06.2022 № 383н; "Специалист по логистике на транспорте", утвержден приказом Минтруда России от 08.09.2014 № 616н.

Согласование и утверждение

№	Подразделение или коллегиальный орган	Ответственное лицо	ФИО	Виза	Дата, протокол (при наличии)
1		Руководитель образовательной программы	Борисова О. М.	Согласовано	28.08.2024, № 12

Содержание (рабочая программа)

1. Цель и задачи освоения дисциплины (модуля)
2. Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю), соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы
3. Место дисциплины в структуре ОП
4. Объем дисциплины и виды учебной работы
5. Содержание дисциплины
 - 5.1. Разделы, темы дисциплины и виды занятий
 - 5.2. Содержание разделов, тем дисциплины
6. Рекомендуемые образовательные технологии
7. Оценочные материалы текущего контроля
8. Оценочные материалы промежуточной аттестации
9. Порядок проведения промежуточной аттестации
10. Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины
 - 10.1. Перечень основной и дополнительной учебной литературы
 - 10.2. Профессиональные базы данных и ресурсы «Интернет», к которым обеспечивается доступ обучающихся
 - 10.3. Программное обеспечение и информационно-справочные системы, используемые при осуществлении образовательного процесса по дисциплине
 - 10.4. Специальные помещения, лаборатории и лабораторное оборудование
11. Методические указания по освоению дисциплины (модуля)

1. Цель и задачи освоения дисциплины (модуля)

Цель освоения дисциплины - изучение теоретических и практических аспектов управления взаимоотношениями с клиентами; развитие навыков командной работы, межличностной коммуникации, принятия решений

Задачи изучения дисциплины:

- изучение студентами сущности управления взаимоотношениями с клиентами;
- освоение методов и форм организации управления взаимоотношениями с клиентами;
- исследование методик управления взаимоотношениями с клиентами;
- формирование теоретических и практических навыков по использованию основных приемов управления взаимоотношениями с клиентами;
- приобретение способностей по выявлению основных направлений повышения эффективности управления проектами за счет управления взаимоотношениями с клиентами.

2. Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю), соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Компетенции, индикаторы и результаты обучения

ПК-П5 Способен организовать и поддерживать связи с деловыми партнерами для расширения внешних связей и обмена опытом при реализации проектов, направленных на развитие организации

ПК-П5.1 Знает задачи, инструменты и методы управления партнерскими отношениями при реализации проектов.

Знать:

ПК-П5.1/Зн1 Основные характеристики, принципы и методы формирования партнерских отношений

ПК-П5.1/Зн2 Этапы и инструменты разработки программ вовлечения клиентов в процесс создания ценности

ПК-П5.1/Зн3 Барьеры и факторы, ограничивающие применение концепции партнерских взаимоотношений

ПК-П5.1/Зн4 Методы и инструменты управления партнерскими отношениями

ПК-П5.2 Умеет использовать технологии управления партнерскими отношениями для расширения внешних связей и обмена опытом с деловыми партнерами.

Уметь:

ПК-П5.2/Ум1 Проводить анализ готовности компании к внедрению стратегии партнерских отношений

ПК-П5.2/Ум2 Применять технологии персонализации на различных этапах разработки стратегии организации

ПК-П5.2/Ум3 Разрабатывать индивидуализированные партнерские программы

ПК-П5.2/Ум4 Использовать базовые методики управления партнерскими отношениями

3. Место дисциплины в структуре ОП

Дисциплина (модуль) «Управление партнерскими отношениями» относится к формируемой участниками образовательных отношений части образовательной программы и изучается в семестре(ах): Очная форма обучения - 7, Очно-заочная форма обучения - 8, Заочная форма обучения - 8.

Предшествующие дисциплины (практики) по связям компетенций:

Практикум по управлению бизнесом;
 Последующие дисциплины (практики) по связям компетенций:
 Выполнение и защита выпускной квалификационной работы;
 Практикум по управлению бизнесом;
 Преддипломная практика;

В процессе изучения дисциплины студент готовится к видам профессиональной деятельности и решению профессиональных задач, предусмотренных ФГОС ВО и образовательной программой.

4. Объем дисциплины и виды учебной работы

Очная форма обучения

Период обучения	Общая трудоемкость (часы)	Общая трудоемкость (ЗЕТ)	Контактная работа (часы, всего)	Консультации (часы)	Лекционные занятия (часы)	Практические занятия (часы)	Самостоятельная работа (часы)	Промежуточная аттестация (часы)
Седьмой семестр	108	3	56	2	18	36	43	Зачет (9)
Всего	108	3	56	2	18	36	43	9

Очно-заочная форма обучения

Период обучения	Общая трудоемкость (часы)	Общая трудоемкость (ЗЕТ)	Контактная работа (часы, всего)	Консультации (часы)	Лекционные занятия (часы)	Практические занятия (часы)	Самостоятельная работа (часы)	Промежуточная аттестация (часы)
Восьмой семестр	108	3	38	2	12	24	66	Зачет (4)
Всего	108	3	38	2	12	24	66	4

Заочная форма обучения

Период обучения	Общая трудоемкость (часы)	Общая трудоемкость (ЗЕТ)	Контактная работа (часы, всего)	Консультации (часы)	Лекционные занятия (часы)	Практические занятия (часы)	Самостоятельная работа (часы)	Промежуточная аттестация (часы)

Восьмой семестр	108	3	8	2	2	4	96	Зачет (4)
Всего	108	3	8	2	2	4	96	4

5. Содержание дисциплины

5.1. Разделы, темы дисциплины и виды занятий

(часы промежуточной аттестации не указываются)

Очная форма обучения

Наименование раздела, темы	Всего	Консультации	Лекционные занятия	Практические занятия	Самостоятельная работа	Планируемые результаты обучения, соответствующие результатам освоения программы
Раздел 1. Управление партнерскими отношениями	99	2	18	36	43	ПК-П5.1 ПК-П5.2
Тема 1.1. Цели партнерства: сущность и структура. Партнерская модель управления	11		2	4	5	
Тема 1.2. Предпринимательское партнерство	10		2	4	4	
Тема 1.3. Партнерство вовлечения в бизнес. Совладельцы бизнеса	10		2	4	4	
Тема 1.4. Переговорный процесс	10		2	4	4	
Тема 1.5. Партнерства участия в управлении бизнесом	10		2	4	4	
Тема 1.6. Объединения руководителей и сотрудников в рабочие группы и команды: эффект синергии	10		2	4	4	
Тема 1.7. Привлечение в партнерства	12		2	4	6	
Тема 1.8. Программы повышения лояльности клиентов	12		2	4	6	
Тема 1.9. Конкурентоспособность в условиях партнерства	14	2	2	4	6	
Итого	99	2	18	36	43	

Очно-заочная форма обучения

Наименование раздела, темы	Всего	Консультации	Лекционные занятия	Практические занятия	Самостоятельная работа	Планируемые результаты обучения, соответствующие результатам освоения программы

	Всего	Консультат	Лекционн	Практичес	Самостоят	Планируем обучение, с результатами программы
Раздел 1. Управление партнерскими отношениями	104	2	12	24	66	ПК-П5.1 ПК-П5.2
Тема 1.1. Цели партнерства: сущность и структура. Партнерская модель управления	15		2	2	11	
Тема 1.2. Предпринимательское партнерство	11		2	4	5	
Тема 1.3. Партнерство вовлечения в бизнес. Совладельцы бизнеса	7			2	5	
Тема 1.4. Переговорный процесс	9		2	2	5	
Тема 1.5. Партнерства участия в управлении бизнесом	7			2	5	
Тема 1.6. Объединения руководителей и сотрудников в рабочие группы и команды: эффект синергии	17		2	4	11	
Тема 1.7. Привлечение в партнерства	9			2	7	
Тема 1.8. Программы повышения лояльности клиентов	11		2	2	7	
Тема 1.9. Конкурентоспособность в условиях партнерства	18	2	2	4	10	
Итого	104	2	12	24	66	

Заочная форма обучения

Наименование раздела, темы	Всего	Консультации	Лекционные занятия	Практические занятия	Самостоятельная работа	Планируемые результаты обучения, соответствующие результатам освоения программы
Раздел 1. Управление партнерскими отношениями	104	2	2	4	96	ПК-П5.1 ПК-П5.2
Тема 1.1. Цели партнерства: сущность и структура. Партнерская модель управления	12		2		10	
Тема 1.2. Предпринимательское партнерство	10				10	
Тема 1.3. Партнерство вовлечения в бизнес. Совладельцы бизнеса	12			2	10	

Тема 1.4. Переговорный процесс	10				10
Тема 1.5. Партнерства участия в управлении бизнесом	10				10
Тема 1.6. Объединения руководителей и сотрудников в рабочие группы и команды: эффект синергии	10				10
Тема 1.7. Привлечение в партнерства	13			2	11
Тема 1.8. Программы повышения лояльности клиентов	11				11
Тема 1.9. Конкурентоспособность в условиях партнерства	16	2			14
Итого	104	2	2	4	96

5.2. Содержание разделов, тем дисциплин

Раздел 1. Управление партнерскими отношениями

Тема 1.1. Цели партнерства: сущность и структура. Партнерская модель управления

Партнёрство: понятие и принципы. Цели партнерства: история и типы партнерских моделей управления

Тема 1.2. Предпринимательское партнерство

Предпринимательское партнерство в сфере финансовых, интеллектуальных и творческих услуг

Тема 1.3. Партнерство вовлечения в бизнес. Совладельцы бизнеса

Конвертация в акции компании собственного опыта, знаний, интеллектуальной собственности, патентов в бизнес. Построение эффективной системы партнерства

Тема 1.4. Переговорный процесс

Подготовка к переговорам. Процесс ведения переговоров. Анализ подготовки, процесса и результатов переговоров.

Тема 1.5. Партнерства участия в управлении бизнесом

Реализация проектов в условиях сетевого взаимодействия. Формирование стратегии компании на условиях партнерских соглашений

Тема 1.6. Объединения руководителей и сотрудников в рабочие группы и команды: эффект синергии

Внешние, внутренние и комбинированные партнерства предназначены для привлечения в компанию лучших представителей. Компании «большой четвёрки» в консалтинге

Тема 1.7. Привлечение в партнерства

Интерактивное занятие с использованием мультимедийных средств и дискуссионных площадок

Тема 1.8. Программы повышения лояльности клиентов

Стратегическая ориентация. Структура. Бизнес-процессы. Корпоративная культура. Технология

Тема 1.9. Конкурентоспособность в условиях партнерства

Конкурентоспособность компании: "вызовы" на 100 лет вперед

6. Рекомендуемые образовательные технологии

При преподавании дисциплины применяются разнообразные образовательные технологии в зависимости от вида и целей учебных занятий.

Теоретический материал излагается на лекционных занятиях в следующих формах:

- проблемные лекции;
- лекция-беседа;
- лекции с разбором практических ситуаций.

Семинарские занятия по дисциплине ориентированы на закрепление теоретического материала, изложенного на лекционных занятиях, а также на приобретение дополнительных знаний, умений и практических навыков осуществления профессиональной деятельности посредством активизации и усиления самостоятельной деятельности обучающихся.

Большинство практических занятий проводятся с применением активных форм обучения, к которым относятся:

- 1) устный опрос студентов с элементами беседы и дискуссии по вопросам, выносимым на практические занятия;
- 2) групповая работа студентов, предполагающая совместное обсуждение какой-либо проблемы (вопроса) и выработку единого мнения (позиции) по ней (метод группового обсуждения, круглый стол);
- 3) контрольная работа по отдельным вопросам, целью которой является проверка знаний студентов и уровень подготовленности для усвоения нового материала по дисциплине.

На семинарских занятиях оцениваются и учитываются все виды активности студентов: устные ответы, дополнения к ответам других студентов, участие в дискуссиях, работа в группах, инициативный обзор проблемного вопроса, письменная работа.

7. Порядок проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация: Очная форма обучения, Зачет, Седьмой семестр.

1. Работа с тестовыми заданиями
2. Выполнение итоговой работы

Промежуточная аттестация: Очно-заочная форма обучения, Зачет, Восьмой семестр.

1. Работа с тестовыми заданиями
2. Выполнение итоговой работы

Промежуточная аттестация: Заочная форма обучения, Зачет, Восьмой семестр.

1. Работа с тестовыми заданиями
2. Выполнение итоговой работы

8. Оценочные материалы текущего контроля

Раздел 1. Управление партнерскими отношениями

Контролируемые ИДК: ПК-П15.1 ПК-П15.2

Тема 1.1. Цели партнерства: сущность и структура. Партнерская модель управления

Форма контроля/оценочное средство: Посещение и работа на лекционных и практических занятиях

Вопросы/Задания:

1. Посещение занятий:

- а) посещение лекционных и практических занятий,
- б) соблюдение дисциплины.

2. Работа на лекционных занятиях:

- а) ведение конспекта лекций,
- б) уровень освоения теоретического материала,
- в) активность на лекции, умение формулировать вопросы лектору.

3. Работа на практических занятиях:

- 1. Модели управления партнерскими отношениями
- 2. Разновидности партнерских моделей управления в мире
- 3. Сильные и слабые стороны, примеры практического применения моделей партнерства.
- 4. Расширение внешних коммуникаций для развития организации

Тема 1.2. Предпринимательское партнерство

Форма контроля/оценочное средство: Посещение и работа на лекционных и практических занятиях

Вопросы/Задания:

1. Посещение занятий:

- а) посещение лекционных и практических занятий,
- б) соблюдение дисциплины.

2. Работа на лекционных занятиях:

- а) ведение конспекта лекций,
- б) уровень освоения теоретического материала,
- в) активность на лекции, умение формулировать вопросы лектору.

3. Работа на практических занятиях:

- 1. Деловые партнеры: критерии выбора и этика отношений
- 2. Конкуренция между партнерами

Тема 1.3. Партнерство вовлечения в бизнес. Совладельцы бизнеса

Форма контроля/оценочное средство: Посещение и работа на лекционных и практических занятиях

Вопросы/Задания:

1. Посещение занятий:

- а) посещение лекционных и практических занятий,
- б) соблюдение дисциплины.

2. Работа на лекционных занятиях:

- а) ведение конспекта лекций,
- б) уровень освоения теоретического материала,
- в) активность на лекции, умение формулировать вопросы лектору.

3. Работа на практических занятиях:

Практическое занятие проводится в интерактивной форме, в результате организуется активный диалог студентов с преподавателем и между собой, что позволяет развивать навыки

межличностной коммуникации и принятия решений.

Цель занятия: рассмотреть особенности партнерства и риски совместного ведения бизнеса

Форма проведения – семинар-дискуссия с применением положительных и рискованных сторон объединения в партнерстве.

Рекомендуемые вопросы для обсуждения:

Почему важно учесть все компоненты совместной работы, как избежать конфликтных ситуаций и управлять взаимоотношениями?

Назовите подходы и критерии выбора бизнес-партнеров?

Чек-лист партнерского соглашения: фиксация отношений в деталях.

Сценарии "некрасивых" разводов или как предусмотреть все способы.

Тема 1.4. Переговорный процесс

Форма контроля/оценочное средство: Посещение и работа на лекционных и практических занятиях

Вопросы/Задания:

1. Посещение занятий:

- а) посещение лекционных и практических занятий,
- б) соблюдение дисциплины.

2. Работа на лекционных занятиях:

- а) ведение конспекта лекций,
- б) уровень освоения теоретического материала,
- в) активность на лекции, умение формулировать вопросы лектору.

3. Работа на практических занятиях:

- 1. Подготовка к переговорам
- 2. Процесс ведения переговоров
- 3. Анализ подготовки, процесса и результатов переговоров

Тема 1.5. Партнерства участия в управлении бизнесом

Форма контроля/оценочное средство: Посещение и работа на лекционных и практических занятиях

Вопросы/Задания:

1. Посещение занятий:

- а) посещение лекционных и практических занятий,
- б) соблюдение дисциплины.

2. Работа на лекционных занятиях:

- а) ведение конспекта лекций,
- б) уровень освоения теоретического материала,
- в) активность на лекции, умение формулировать вопросы лектору.

3. Работа на практических занятиях:

- 1. Стратегические задачи в расширении и повышении эффективности бизнеса
- 2. Повышение уровня ответственности каждого участника в партнерстве. Зоны ответственности партнера.
- 3. Развитие высокого уровня лояльности сотрудников (на примерах лучших практик мира)
- 4. Закрепление наиболее перспективных и высококвалифицированных сотрудников в компании, направленных на развитие организации

Тема 1.6. Объединения руководителей и сотрудников в рабочие группы и команды: эффект синергии

Форма контроля/оценочное средство: Посещение и работа на лекционных и практических занятиях

Вопросы/Задания:

1. Посещение занятий:

- а) посещение лекционных и практических занятий,
- б) соблюдение дисциплины.

2. Работа на лекционных занятиях:

- а) ведение конспекта лекций,
- б) уровень освоения теоретического материала,
- в) активность на лекции, умение формулировать вопросы лектору.

3. Работа на практических занятиях:

1. Значение внешних и внутренних партнерств при реализации проектной деятельности
2. Методы работы комбинированных партнерств для обмена лучшими практиками

Тема 1.7. Привлечение в партнерства

Форма контроля/оценочное средство: Посещение и работа на лекционных и практических занятиях

Вопросы/Задания:

1. Посещение занятий:

- а) посещение лекционных и практических занятий,
- б) соблюдение дисциплины.

2. Работа на лекционных занятиях:

- а) ведение конспекта лекций,
- б) уровень освоения теоретического материала,
- в) активность на лекции, умение формулировать вопросы лектору.

3. Работа на практических занятиях:

Цель – изучить особенности формирования бизнес-идеи и ее развития в компаниях региона (на примере г. Омска)

Задание. Рассмотреть кейс и предложить бизнес-идею развития креативных индустрий для г. Омска.

Пример кейса:

В Великобритании за 2020 год креативные индустрии страны, куда среди прочих направлений вошли IT-сфера, кинематограф и музыка, принесли экономике государства рекордные 76,9 миллиардов фунтов. Ранее эта цифра составляла 70 миллиардов, что показало рост почти на 10%. По данным британского Департамента культуры, медиа и спорта рост креативной экономики оказался в три раза стремительнее, чем рост всей экономики Великобритании. На отрасли креативной экономики также пришлось 5,6% рабочих мест по всей стране. Одной из ярких иллюстраций смелости британских предпринимателей может послужит проект будущего «небесного бассейна, «зависшего» на высоте многоэтажного дома. Этот необычный бассейн из прозрачного материала будет расположен между двумя жилыми домами на высоте 30 метров, словно соединяя их. Прохожие будут наблюдать за отдыхающими, а отдыхающие – за прохожими. Небо, люди и городские пейзажи, а рядом с водой дизайнерская студия Agur Associates планирует сделать бар, тренажерный зал, спа-центр и оранжерею

Студенту необходимо предложить бизнес-идею с привлечением партнерских связей по реализации креативных индустрий в г. Омске. Предлагаемые сферы деятельности предприятий (выбрать одну):

Тема 1.8. Программы повышения лояльности клиентов

Форма контроля/оценочное средство: Посещение и работа на лекционных и практических занятиях

Вопросы/Задания:

1. Посещение занятий:

- а) посещение лекционных и практических занятий,
- б) соблюдение дисциплины.

2. Работа на лекционных занятиях:

- а) ведение конспекта лекций,

- б) уровень освоения теоретического материала,
- в) активность на лекции, умение формулировать вопросы лектору.

3. Работа на практических занятиях:

Практическое занятие проводится в интерактивной форме, в результате организуется активный диалог студентов с преподавателем и между собой, что позволяет развивать навыки межличностной коммуникации и принятия решений.

Цель – закрепление теоретических знаний по теме.

Вопросы к обсуждению:

1. Стратегическая ориентация
2. Структура
3. Бизнес-процессы
4. Корпоративная культура
5. Технология

Вопросы для обсуждения в форме семинара-дискуссии:

1. Что Вы понимаете под термином «маркетинг отношений»?
2. Насколько, по-Вашему, сильна связь маркетинга отношений с CRM (Customer relationship management)?
3. Действительно ли маркетинг отношений - инновационная маркетинговая технология? Или это просто модернизация транзакционного маркетинга?
4. Почему в РФ маркетинг отношений стал внедряться в практику бизнеса со значительным опозданием по сравнению с экономически развитыми странами? Можете ли Вы привести позитивные примеры применения маркетинга отношений в деятельности российских компаний?

Тема 1.9. Конкурентоспособность в условиях партнерства

Форма контроля/оценочное средство: Посещение и работа на лекционных и практических занятиях

Вопросы/Задания:

1. Посещение занятий:

- а) посещение лекционных и практических занятий,
- б) соблюдение дисциплины.

2. Работа на лекционных занятиях:

- а) ведение конспекта лекций,
- б) уровень освоения теоретического материала,
- в) активность на лекции, умение формулировать вопросы лектору.

3. Работа на практических занятиях:

1. Развитие сетевых форматов взаимодействия
2. Сетевая экономика и конкурентоспособность. Интерактивное занятие: презентация рефератов с использованием мультимедийных средств.

9. Оценочные материалы промежуточной аттестации

Очная форма обучения, Седьмой семестр, Зачет

Контролируемые ИДК: ПК-П5.1 ПК-П5.2

Вопросы/Задания:

1. Работа с тестовыми заданиями

Тесты по дисциплине представлена в Приложении 9

2. Выполнение итоговой работы

Итоговые практические задания представлены в приложениях 6,10

Примерный перечень вопросов к зачету по дисциплине представлен в приложении 11

Очно-заочная форма обучения, Восьмой семестр, Зачет

Контролируемые ИДК: ПК-П5.1 ПК-П5.2

Вопросы/Задания:

1. Работа с тестовыми заданиями

Тесты по дисциплине представлена в Приложении 9

2. Выполнение итоговой работы

Итоговые практические задания представлены в приложениях 6,10

Примерный перечень вопросов к зачету по дисциплине представлен в приложении 11

Заочная форма обучения, Восьмой семестр, Зачет

Контролируемые ИДК: ПК-П5.1 ПК-П5.2

Вопросы/Задания:

1. Работа с тестовыми заданиями

Тесты по дисциплине представлена в Приложении 9

2. Выполнение итоговой работы

Итоговые практические задания представлены в приложениях 6,10

Примерный перечень вопросов к зачету по дисциплине представлен в приложении 11

10. Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины

10.1. Перечень основной и дополнительной учебной литературы

Основная литература

1. Акмаева, Р. И. Компенсационный менеджмент: управление вознаграждением работников: учебное пособие: учебное пособие / Р. И. Акмаева, Н. Ш. Епифанова. - Москва: Прометей, 2018. - 584 с. - 978-5-906879-73-8. - Текст: электронный. // Директ-Медиа: [сайт]. - URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=483180> (дата обращения: 26.09.2024). - Режим доступа: по подписке

Дополнительная литература

1. Семенов, А. К. Психология и этика менеджмента и бизнеса: учебное пособие: учебное пособие / А. К. Семенов, Е. Л. Маслова. - 10-е изд. - Москва: Дашков и К°, 2020. - 276 с. - 978-5-394-03599-9. - Текст: электронный. // Директ-Медиа: [сайт]. - URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=573387> (дата обращения: 26.09.2024). - Режим доступа: по подписке

10.2. Профессиональные базы данных и ресурсы «Интернет», к которым обеспечивается доступ обучающихся

Профессиональные базы данных

Не используются.

Ресурсы «Интернет»

1. <http://www.sibit.sano.ru> - Официальный сайт образовательной организации
2. <http://do.sano.ru> - Система дистанционного обучения Moodle (СДО Moodle)
3. <http://www.gov.ru> - Федеральные органы власти
4. <http://www.ksrf.ru> - Сайт Конституционного Суда Российской Федерации
5. <http://www.vsrt.ru> - Сайт Верховного Суда РФ
6. <http://президент.рф> - Сайт Президента Российской Федерации
7. <http://www.garant.ru> - Справочная правовая система «Гарант»

10.3. Программное обеспечение и информационно-справочные системы, используемые при осуществлении образовательного процесса по дисциплине

При подготовке и проведении учебных занятий по дисциплине студентами и преподавателями используются следующие современные профессиональные базы данных и информационно-справочные системы:

1. Электронная библиотечная система «Университетская библиотека онлайн» (<http://www.biblioclub.ru>).
2. Интегрированная библиотечно-информационная система ИРБИС64 (<http://lib.sano.ru>).
3. справочно-правовая система КонсультантПлюс.
4. Электронная справочная система ГИС Омск.

10.4. Специальные помещения, лаборатории и лабораторное оборудование

Институт располагает материально-технической базой, соответствующей действующим противопожарным правилам и нормам и обеспечивающей проведение всех видов дисциплинарной и междисциплинарной подготовки, практической и научно-исследовательской работ обучающихся, предусмотренных учебным планом.

Для проведения учебных занятий по дисциплине используются следующие помещения, оснащенные оборудованием и техническими средствами обучения:

Для лекций, семинаров (практических), групповых, индивидуальных консультаций, текущего контроля, промежуточной аттестации, ГИА

Мультимедийная учебная аудитория № 210

Перечень оборудования

- Аудиоколонка - 5 шт.
- Доска маркерная - 1 шт.
- Компьютер с выходом в Интернет - 1 шт.
- Проектор - 1 шт.
- Стол - 37 шт.
- Стол преподавателя - 1 шт.
- Стул - 74 шт.
- Стул преподавателя - 1 шт.
- Трибуна - 1 шт.
- Экран - 1 шт.

Перечень программного обеспечения

(обновление производится по мере появления новых версий программы)

- Adobe Acrobat Reader
- Kaspersky Endpoint Security для Windows
- Microsoft Office 2007 standart Win32 Russian
- Microsoft Windows XP Professional Russian

Перечень информационно-справочных систем

(обновление выполняется еженедельно)

- Consultant Plus
- 2GIS

Мультимедийная учебная аудитория № 211

Перечень оборудования

- Аудиоколонка - 5 шт.
- Доска маркерная - 1 шт.

Компьютер с выходом в Интернет - 1 шт.
Проектор - 1 шт.
Стол - 27 шт.
Стол преподавателя - 1 шт.
Стул - 54 шт.
Стул преподавателя - 1 шт.
Трибуна - 1 шт.
Экран - 1 шт.

Перечень программного обеспечения

(обновление производится по мере появления новых версий программы)

Adobe Acrobat Reader
Kaspersky Endpoint Security для Windows
Microsoft Office 2007 standart Win32 Russian
Microsoft Windows XP Professional Russian

Перечень информационно-справочных систем

(обновление выполняется еженедельно)

Consultant Plus
2GIS

Мультимедийная учебная аудитория № 301

Перечень оборудования

Доска - 1 шт.
Стол - 18 шт.
Стол преподавателя - 1 шт.
Стул - 36 шт.
Стул преподавателя - 1 шт.
Тематические иллюстрации - 0 шт.
Трибуна - 1 шт.
Учебно-наглядные пособия - 0 шт.

Перечень программного обеспечения

(обновление производится по мере появления новых версий программы)

Не используется.

Перечень информационно-справочных систем

(обновление выполняется еженедельно)

Не используется.

Учебная аудитория № 302

Перечень оборудования

Доска маркерная - 1 шт.
Стол - 18 шт.
Стол преподавателя - 1 шт.
Стул - 36 шт.
Стул преподавателя - 1 шт.
Тематические иллюстрации - 0 шт.
Трибуна - 1 шт.
Учебно-наглядные пособия - 0 шт.

Перечень программного обеспечения

(обновление производится по мере появления новых версий программы)

Не используется.

Перечень информационно-справочных систем
(обновление выполняется еженедельно)
Не используется.

Мультимедийная учебная аудитория № 303

Перечень оборудования

- Доска маркерная - 1 шт.
- Стол - 15 шт.
- Стол преподавателя - 30 шт.
- Стул - 1 шт.
- Стул преподавателя - 1 шт.
- Тематические иллюстрации - 0 шт.
- Трибуна - 1 шт.
- Учебно-наглядные пособия - 0 шт.

Перечень программного обеспечения

(обновление производится по мере появления новых версий программы)
Не используется.

Перечень информационно-справочных систем
(обновление выполняется еженедельно)
Не используется.

Мультимедийная учебная аудитория № 304

Перечень оборудования

- Аудиоколонка - 2 шт.
- Доска маркерная - 1 шт.
- Компьютер с выходом в Интернет - 1 шт.
- Проектор - 0 шт.
- Стол - 18 шт.
- Стол преподавателя - 1 шт.
- Стул - 36 шт.
- Стул преподавателя - 1 шт.
- Тематические иллюстрации - 0 шт.
- Трибуна - 1 шт.
- Учебно-наглядные пособия - 0 шт.
- Экран - 0 шт.

Перечень программного обеспечения

(обновление производится по мере появления новых версий программы)

- Adobe Acrobat Reader
- Kaspersky Endpoint Security для Windows
- Microsoft Office 2007 standart Win32 Russian
- Microsoft Windows 10

Перечень информационно-справочных систем
(обновление выполняется еженедельно)

- Consultant Plus
- 2GIS

Мультимедийная учебная аудитория № 312

Перечень оборудования

Аудиоколонка - 2 шт.
Компьютер с выходом в Интернет - 1 шт.
Проектор - 1 шт.
Тематические иллюстрации - 0 шт.
Учебно-наглядные пособия - 0 шт.
Экран - 1 шт.

Перечень программного обеспечения

(обновление производится по мере появления новых версий программы)

Adobe Acrobat Reader
Kaspersky Endpoint Security для Windows
Microsoft Office 2007 standart Win32 Russian
Microsoft Windows XP Professional Russian

Перечень информационно-справочных систем

(обновление выполняется еженедельно)

Consultant Plus
2GIS

Мультимедийная учебная аудитория № 422

Перечень оборудования

Аудиоколонка - 2 шт.
Доска маркерная - 1 шт.
Интерактивная доска - 1 шт.
Компьютер с выходом в Интернет - 1 шт.
Стол - 13 шт.
Стол преподавателя - 1 шт.
Стул - 26 шт.
Стул преподавателя - 1 шт.
Трибуна - 1 шт.

Перечень программного обеспечения

(обновление производится по мере появления новых версий программы)

Adobe Acrobat Reader
Kaspersky Endpoint Security для Windows
Microsoft Office 2007 standart Win32 Russian
Microsoft Windows 8 Professional Russian

Перечень информационно-справочных систем

(обновление выполняется еженедельно)

Consultant Plus
2GIS

Для лекций, семинаров (практических), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля, промежуточной аттестации

Мультимедийная учебная аудитория № 305

Перечень оборудования

Аудиоколонка - 2 шт.
Доска маркерная - 1 шт.
Информационная доска - 1 шт.

Компьютер с выходом в Интернет - 1 шт.
Круглый стол - 3 шт.
Ноутбук DELL - 8 шт.
Ноутбук HP - 2 шт.
Персональный компьютер - 1 шт.
Проектор - 1 шт.
Стеллаж - 2 шт.
Стол одноместный - 10 шт.
Стол преподавателя - 1 шт.
Стул - 27 шт.
Стул преподавателя - 1 шт.
Трибуна - 1 шт.
Экран - 1 шт.

Перечень программного обеспечения

(обновление производится по мере появления новых версий программы)

MariaDB 10.11 (x64)
Microsoft Office 2016 standart Win64 Russian
Adobe Acrobat Reader
Kaspersky Endpoint Security для Windows

Перечень информационно-справочных систем

(обновление выполняется еженедельно)

Consultant Plus
2GIS

Помещение для хранения и профилактического обслуживания учебного, компьютерного оборудования и хранения элементов мультимедийных лабораторий

Специальное помещение № 420

Перечень оборудования

Запасные части для компьютерного оборудования - 0 шт.
Наушники для лингафонного кабинета - 0 шт.
Паяльная станция - 1 шт.
Персональный компьютер - 4 шт.
Планшетный компьютер - 15 шт.
Сервер - 10 шт.
Стеллаж - 0 шт.
Стол - 4 шт.
Стул - 4 шт.

Перечень программного обеспечения

(обновление производится по мере появления новых версий программы)

Не используется.

Перечень информационно-справочных систем

(обновление выполняется еженедельно)

Не используется.

Помещение для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования

Специальное помещение № 003

Перечень оборудования

- Запасные части для столов и стульев - 0 шт.
- Материалы для сопровождения учебного процесса - 0 шт.
- Наборы слесарных инструментов для обслуживания учебного оборудования - 0 шт.
- Станок для сверления - 0 шт.
- Стеллаж - 0 шт.
- Угловая шлифовальная машина - 0 шт.

Перечень программного обеспечения
(обновление производится по мере появления новых версий программы)
Не используется.

Перечень информационно-справочных систем
(обновление выполняется еженедельно)
Не используется.

11. Методические указания по освоению дисциплины (модуля)

ВИДЫ И ОРГАНИЗАЦИЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ

Успешное освоение теоретического материала по дисциплине требует самостоятельной работы, нацеленной на усвоение лекционного теоретического материала, расширение и конкретизацию знаний по разнообразным вопросам дисциплины. Самостоятельная работа студентов предусматривает следующие виды:

1. Аудиторная самостоятельная работа студентов – выполнение на практических занятиях и лабораторных работах заданий, закрепляющих полученные теоретические знания либо расширяющие их, а также выполнение разнообразных контрольных заданий индивидуального или группового характера (подготовка устных докладов или сообщений о результатах выполнения заданий, выполнение самостоятельных проверочных работ по итогам изучения отдельных вопросов и тем дисциплины);
2. Внеаудиторная самостоятельная работа студентов – подготовка к лекционным, практическим занятиям, лабораторным работам, повторение и закрепление ранее изученного теоретического материала, конспектирование учебных пособий и периодических изданий, изучение проблем, не выносимых на лекции, написание тематических рефератов, выполнение индивидуальных практических заданий, подготовка к тестированию по дисциплине, выполнение итоговой работы.

Большое значение в преподавании дисциплины отводится самостоятельному поиску студентами информации по отдельным теоретическим и практическим вопросам и проблемам.

При планировании и организации времени для изучения дисциплины необходимо руководствоваться п. 5.1 или 5.2 рабочей программы дисциплины и обеспечить последовательное освоение теоретического материала по отдельным вопросам и темам (Приложение 2).

Наиболее целесообразен следующий порядок изучения теоретических вопросов по дисциплине:

1. Изучение справочников (словарей, энциклопедий) с целью уяснения значения основных терминов, понятий, определений;
2. Изучение учебно-методических материалов для лекционных, практических занятий, лабораторных работ;
3. Изучение рекомендуемой основной и дополнительной литературы и электронных информационных источников;
4. Изучение дополнительной литературы и электронных информационных источников, определенных в результате самостоятельного поиска информации;
5. Самостоятельная проверка степени усвоения знаний по контрольным вопросам и/или заданиям;
6. Повторное и дополнительное (углубленное) изучение рассмотренного вопроса (при необходимости).

В процессе самостоятельной работы над учебным материалом рекомендуется составить конспект, где кратко записать основные положения изучаемой темы. Переходить к следующему разделу можно после того, когда предшествующий материал понят и усвоен. В затруднительных случаях, встречающихся при изучении курса, необходимо обратиться за консультацией к преподавателю.

При изучении дисциплины не рекомендуется использовать материалы, подготовленные неизвестными авторами, размещенные на неофициальных сайтах неделового содержания. Желательно, чтобы используемые библиографические источники были изданы в последние 3-5 лет. Студенты при выполнении самостоятельной работы могут воспользоваться учебно-методическими материалами по дисциплине, представленными в электронной библиотеке института, и предназначенными для подготовки к лекционным и семинарским занятиям.

Контроль аудиторной самостоятельной работы осуществляется в форме дискуссии и собеседования. Контроль внеаудиторной самостоятельной работы студентов осуществляется в форме устного или письменного опроса. Промежуточный контроль знаний в форме экзамена осуществляется посредством письменного тестирования, включающего вопросы и задания для самостоятельного изучения.

Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Оценка компетенций на различных этапах их формирования осуществляется в соответствии с Положением о текущем контроле и промежуточной аттестации, Положением о балльной и рейтинговой системах оценивания и технологической картой дисциплины (Приложение 1). Показатели и критерии оценивания компетенций на этапе текущего и промежуточного контроля представлены в Приложении 3.

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме экзамена/зачета в виде выполнения тестирования и/или итоговой работы.

Итоговые задания разрабатываются по основным вопросам теоретического материала и позволяют осуществлять промежуточный контроль знаний и степени усвоения материала.

При проведении промежуточной аттестации студентов по дисциплине могут формироваться варианты тестов, относящихся ко всем темам дисциплины (Приложение 9)

Оценка знаний студентов осуществляется в соответствии с Положением о балльной и рейтинговой системах оценивания, принятой в Институте, и технологической картой дисциплины

ТИПОВЫЕ КОНТРОЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ ИЛИ ИНЫЕ МАТЕРИАЛЫ НА ЭТАПЕ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ

1) Посещение и работа на лекционных и практических занятиях (собеседование, контрольная работа, круглый стол и дискуссия)

Формируемые компетенции ПК-5

При преподавании дисциплины «Управление партнерскими отношениями» применяются разнообразные образовательные технологии в зависимости от вида и целей учебных занятий.

Теоретический материал излагается на лекционных занятиях в следующих формах:

- проблемные лекции;
- лекция-беседа.

Семинарские занятия по дисциплине «Управление партнерскими отношениями» ориентированы на закрепление теоретического материала, изложенного на лекционных занятиях, а также на приобретение дополнительных знаний, умений и практических навыков осуществления профессиональной деятельности посредством активизации и усиления самостоятельной деятельности обучающихся.

Большинство практических занятий проводятся с применением активных форм обучения, к которым относятся:

1) устный опрос студентов с элементами беседы и дискуссии по вопросам, выносимым на практические занятия;

2) групповая работа студентов, предполагающая совместное обсуждение какой-либо проблемы (вопроса) и выработку единого мнения (позиции) по ней (метод группового обсуждения);

3) контрольная работа по отдельным вопросам, целью которой является проверка знаний студентов и уровень подготовленности для усвоения нового материала по дисциплине.

На семинарских занятиях оцениваются и учитываются все виды активности студентов: устные ответы, дополнения к ответам других студентов, участие в дискуссиях, работа в группах, инициативный обзор проблемного вопроса, письменная работа.

2) Письменное задание

Формируемые компетенции ПК-5

Номер темы для выполнения работы представлен в Приложении 4,5.

Целью работы является обобщение и систематизация теоретического материала в рамках исследуемой проблемы.

В процессе выполнения работы решаются следующие задачи:

1. Формирование информационной базы:

- анализ точек зрения зарубежных и отечественных специалистов в области дисциплины;
- конспектирование и реферирование первоисточников в качестве базы для сравнения, противопоставления, обобщения;
- анализ и обоснование степени изученности исследуемой проблемы;
- подготовка библиографического списка исследования.

2. Формулировка актуальности темы:

- отражение степени важности исследуемой проблемы в современной теории и практике;
- выявление соответствия задачам теории и практики, решаемым в настоящее время;
- определение места выбранной для исследования проблемы в дисциплине.

3. Формулировка цели и задач работы:

- изложение того, какой конечный результат предполагается получить при проведении теоретического исследования;
- четкая формулировка цели и разделение процесса ее достижения на этапы;
- выявление особенностей решения задач (задачи - это те действия, которые необходимо предпринять для достижения поставленной в работе цели).

В результате написания реферата обучающийся изучает и анализирует информационную базу с целью установления теоретических зависимостей, формулирует понятий-ный аппарат, определяет актуальность, цель и задачи работы.

Обязательными составляющими элементами реферата являются:

- титульный лист;
- содержание;
- введение;
- основное содержание, разделенное на разделы (параграфы, пункты, подпункты), расположенные и поименованные согласно плану; в них аргументировано и логично раскрывается избранная тема в соответствии с поставленной целью; обзор литературы; описание применяемых методов, инструментов, методик, процедур в рамках темы исследования; анализ примеров российского и зарубежного опыта, отражающих тему исследования и т.д..
- заключение;
- список использованных источников;
- приложения.

Требования к оформлению письменных работ представлены в Методических указаниях к содержанию, оформлению и критериям оценивания письменных, практических и лабораторных работ, утвержденных решением Научно-методического совета (протокол № 8 от 07.06.2018 г.).

3) Практическое задание

Формируемые компетенции ПК-5

Кейс - описание реальных экономических, социальных и бизнес-ситуаций. Обучающиеся должны исследовать ситуацию, разобраться в сути проблем, предложить возможные решения и выбрать лучшее из них. Кейсы основываются на реальном фактическом материале или же приближены к реальной ситуации.

Цель кейса - научить обучающихся анализировать проблемную ситуацию, возникшую при конкретном положении дел, и выработать решение; научить работать с информационными источниками, перерабатывать ее из одной формы в другую.

В процессе выполнения кейса решаются следующие задачи:

- Формирование и развитие информационной компетентности;
- Развитие умений искать новые знания, анализировать ситуации;
- Развитие навыков самоорганизации, самостоятельности, инициативности;
- Развитие умений принимать решения, аргументировать свою позицию.

Обязательными составляющими элементами кейса являются:

- титульный лист;
- основная часть;
- заключение;
- список использованных источников;
- приложения

Требования к оформлению практических работ представлены в Методических указаниях к содержанию, оформлению и критериям оценивания письменных, практических и лабораторных работ, утвержденных решением Научно-методического совета (протокол № 8 от 07.06.2018 г.).

Кейсы к дисциплине представлены в Приложении 7,8

Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующие этапы формирования компетенций

Процедура оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности обучающихся по дисциплине основана на использовании Положения о балльной и рейтинговой системах оценивания, принятой в институте, и технологической карты дисциплины.

Текущий контроль:

- посещение и работа на лекционных и практических занятиях (собеседование, контрольная работа, круглый стол и дискуссия) - 0-35 баллов;
- письменное задание (реферат) - 0-25 баллов;
- практическое задание (кейс) - 0-50 баллов.

Промежуточная аттестация:

- итоговая работа - 25 баллов.

Максимальное количество баллов по дисциплине – 100.

Максимальное количество баллов по результатам текущего контроля – 75.

Максимальное количество баллов на экзамене – 25.

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Учебный план курса «Управление партнерскими отношениями» предполагает в основе изучения предмета использовать лекционный материал и основные источники литературы, а в дополнение - семинарские занятия.

Кроме традиционных лекций и семинарских занятий (перечень и объем которых указаны) целесообразно в процессе обучения использовать и активные формы обучения.

Примерный перечень активных форм обучения:

- 1) беседы и дискуссии;
- 2) кейсы и практические ситуации;
- 3) индивидуальные творческие задания;
- 4) творческие задания в группах;
- 5) практические работы.

На лекциях студенты должны получить систематизированный материал по теме занятия: основные понятия и положения, классификации изучаемых явлений и процессов, алгоритмы

и методики управления партнерскими взаимоотношениями и т.д.

Семинарские занятия предполагают более детальную проработку темы по каждой изучаемой проблеме, анализ теоретических и практических аспектов управления партнерскими взаимоотношениями. Для этого разработаны подробные вопросы, обсуждаемые на семинарских занятиях, практические задания, темы рефератов и тесты. При подготовке к семинарским занятиям следует акцентировать внимание на значительную часть самостоятельной практической работы студентов.

Для более успешного изучения курса преподавателю следует постоянно отсылать студентов к учебникам, периодической печати. Освоение всех разделов курса предполагает приобретение студентами навыков самостоятельного анализа инструментов и механизмов управления партнерскими взаимоотношениями, умение работать с научной литературой.

При изучении курса наряду с овладением студентами теоретическими положениями курса уделяется внимание приобретению практических навыков с тем, чтобы они смогли успешно применять их в своей профессиональной деятельности.

Большое значение при проверке знаний и умений придается тестированию и подготовке рефератов по темам курса.

Активные формы семинаров открывают большие возможности для проверки усвоения теоретического и практического материала.

Основная учебная литература, представленная учебниками и учебными пособиями, охватывает все разделы программы по дисциплине «Управление партнерскими отношениями». Она изучается студентами в процессе подготовки к семинарским и практическим занятиям, зачету. Дополнительная учебная литература рекомендуется для самостоятельной работы по подготовке к семинарским и практическим занятиям, при написании рефератов.

Описание возможностей изучения дисциплины лицами с ОВЗ и инвалидами

В случае необходимости, обучающимся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов (по заявлению обучающегося) могут предлагаться одни из следующих вариантов восприятия информации с учетом их индивидуальных психофизических особенностей, в том числе с применением электронного обучения и дистанционных технологий:

- для лиц с нарушениями зрения: в печатной форме увеличенным шрифтом; в форме электронного документа; в форме аудиофайла (перевод учебных материалов в аудиоформат); в печатной форме на языке Брайля; индивидуальные консультации с привлечением тифлосурдопереводчика; индивидуальные задания и консультации.

- для лиц с нарушениями слуха: в печатной форме; в форме электронного документа; видеоматериалы с субтитрами; индивидуальные консультации с привлечением сурдопереводчика; индивидуальные задания и консультации.

- для лиц с нарушениями опорнодвигательного аппарата: в печатной форме; в форме электронного документа; в форме аудиофайла; индивидуальные задания и консультации.

При проведении процедуры оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья предусматривается использование технических средств, необходимых им в связи с их индивидуальными особенностями. Эти средства могут быть предоставлены вузом или могут использоваться собственные технические средства. Проведение процедуры оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья допускается с использованием дистанционных образовательных технологий.

При необходимости инвалидам и лицам с ограниченными возможностями здоровья предоставляется дополнительное время для подготовки ответа на выполнение заданий текущего контроля. Процедура проведения промежуточной аттестации для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья и обучающихся инвалидов устанавливается с учетом индивидуальных психофизических особенностей. Промежуточная аттестация может проводиться в несколько этапов.

Технологическая карта дисциплины

Наименование дисциплины	Управление партнерскими отношениями
Количество зачетных единиц	3
Форма промежуточной аттестации	Зачет

№	Виды учебной деятельности студентов	Форма отчетности	Баллы (максимум)
Текущий контроль			
1	Посещение и работа на лекционных и практических занятиях (собеседование, контрольная работа, круглый стол и		
2	Выполнение письменного задания (реферат)	Письменная работа	
3	Выполнение практического задания (кейс)	Письменная работа	
Промежуточная аттестация			
4	Выполнение итоговой работы	Итоговая работа, тест	
Итого по дисциплине:			100

« ____ » _____ 20__ г.

Преподаватель

(уч. степень, уч. звание, должность, ФИО преподавателя)

/

Подпись

Тематическое планирование самостоятельной работы студентов

Тема, раздел	Очная форма	Очно-заочная форма	Заочная форма	Задания для самостоятельной работы	Форма контроля
1. Цели партнерства: сущность и структура. Партнерская модель управления.	5	11	10	- подготовка к практическому занятию; - написание тематических рефератов; - подготовка к	проверка рефератов
2. Предпринимательское партнерство	4	5	10	Работа с учебной и справочной литературой. Подготовка к обсуждению доклада по рекомендованным источникам. Подготовка к дискуссии на семинарском занятии. Индивидуальные беседы и консультации с преподавателем.	- беседы; - проведение практического занятия; - проверка рефератов; - проверка практического задания (кейса); - проведение тестирования
3. Партнерство вовлечения в бизнес. Совладельцы бизнеса	4	5	10	Работа с учебной и справочной литературой. Подготовка к обсуждению доклада по рекомендованным источникам. Подготовка к дискуссии на семинарском занятии. Индивидуальные беседы и консультации с преподавателем.	- беседы; - проведение практического занятия; - проверка рефератов; - проверка практического задания (кейса); - проведение тестирования
4. Переговорный процесс	4	5	10	Работа с учебной и справочной литературой. Подготовка к обсуждению доклада по рекомендованным источникам. Подготовка к дискуссии на семинарском занятии. Индивидуальные беседы и консультации с преподавателем.	- беседы; - проведение практического занятия; - проверка рефератов; - проверка практического задания (кейса); - проведение тестирования
5. Партнерства участия в управлении бизнесом	4	5	10	Работа с учебной и справочной литературой. Подготовка к обсуждению доклада по рекомендованным источникам. Подготовка к дискуссии на семинарском занятии. Индивидуальные беседы и консультации с преподавателем. Проверка письменных	- беседы; - проведение практического занятия; - проверка рефератов; - проверка практического задания (кейса); - проведение тестирования.

6. Объединения руководителей и сотрудников в рабочие группы и команды: эффект синергии.	4	11	10	Работа с учебной и справочной литературой. Подготовка к обсуждению доклада по рекомендованным источникам. Подготовка к дискуссии на семинарском занятии. Индивидуальные беседы и консультации с преподавателем	- беседы; - проведение практического занятия; - проверка рефератов; - проверка практического задания (кейса); - проведение тестирования
7. Привлечение в партнерства	6	7	11	Работа с учебной и справочной литературой. Подготовка к обсуждению доклада по рекомендованным источникам. Подготовка к дискуссии на семинарском занятии. Индивидуальные беседы и консультации с преподавателем	- беседы; - проведение практического занятия; - проверка рефератов; - проверка практического задания (кейса); - проведение тестирования
8. Программы повышения лояльности клиентов	6	7	11	Работа с учебной и справочной литературой. Подготовка к обсуждению доклада по рекомендованным источникам. Подготовка к дискуссии на семинарском занятии. Индивидуальные беседы и консультации с преподавателем	- беседы; - проведение практического занятия; - проверка рефератов; - проверка практического задания (кейса); - проведение тестирования
9. Конкурентоспособность в условиях партнерства	6	10	14	Работа с учебной и справочной литературой. Подготовка к обсуждению доклада по рекомендованным источникам. Подготовка к дискуссии на семинарском занятии. Индивидуальные беседы и консультации с преподавателем	- беседы; - проведение практического занятия; - проверка рефератов; - проверка практического задания (кейса); - проведение тестирования
ИТОГО	43	66	96		

Показатели и критерии оценивания компетенций на этапе текущего контроля

№ п/п	Показатели оценивания	Критерии оценивания	Шкала оценивания
1	Посещение и работа на лекционных и практических занятиях (собеседование, контрольная работа, круглый стол и дискуссия)	<p>1. Посещение занятий: а) посещение лекционных и практических занятий, б) соблюдение дисциплины.</p> <p>2. Работа на лекционных занятиях: а) ведение конспекта лекций, б) уровень освоения теоретического материала, в) активность на лекции, умение формулировать вопросы лектору.</p> <p>3. Работа на практических занятиях: а) уровень знания учебно-программного материала, б) умение выполнять задания, предусмотренные программой курса, в) практические навыки работы с освоенным материалом.</p>	0-35
2	Письменное задание	<p>1. Новизна текста: а) актуальность темы исследования; б) новизна и самостоятельность в постановке проблемы, формулирование нового аспекта известной проблемы в установлении новых связей (межпредметных, внутрипредметных, интеграционных); в) умение работать с исследованиями, критической литературой, систематизировать и структурировать материал; г) явленность авторской позиции, самостоятельность оценок и суждений; д) стилевое единство текста, единство жанровых черт.</p> <p>2. Степень раскрытия сущности вопроса: а) соответствие плана теме письменного задания; б) соответствие содержания теме и плану письменного задания; в) полнота и глубина знаний по теме; г) обоснованность способов и методов работы с материалом; д) умение обобщать, делать выводы, сопоставлять различные точки зрения по одному вопросу (проблеме).</p> <p>3. Обоснованность выбора источников: а) оценка использованной литературы: привлечены ли наиболее известные работы по теме исследования (в т.ч. журнальные публикации последних лет, последние статистические данные, сводки, справки и т.д.).</p> <p>4. Соблюдение требований к оформлению: а) насколько верно оформлены ссылки на используемую литературу, список литературы; б) оценка грамотности и культуры изложения (в т.ч. орфографической, пунктуационной, стилистической культуры), владение терминологией; в) соблюдение требований к объёму письменного задания.</p>	0-25
3	Практическое задание	1. Анализ проблемы: а) умение верно, комплексно и в соответствии с действительностью выделить причины	0-50

		<p>возникновения проблемы, описанной в практическом задании.</p> <p>2. Структурирование проблем: а) насколько четко, логично, последовательно были изложены проблемы, участники проблемы, последствия проблемы, риски для объекта.</p> <p>3. Предложение стратегических альтернатив: а) количество вариантов решения проблемы, б) умение связать теорию с практикой при решении проблем.</p> <p>4. Обоснование решения: а) насколько аргументирована позиция относительно предложенного решения практического задания; б) уровень владения профессиональной терминологией.</p> <p>5. Логичность изложения материала: а) насколько соблюдены общепринятые нормы логики в предложенном решении, б) насколько предложенный план может быть реализован в текущих условиях.</p>	
--	--	--	--

Показатели и критерии оценивания компетенций на этапе промежуточной аттестации

№ п/п	Показатели оценивания	Критерии оценивания	Шкала оценивания
1	Итоговая работа	Количество баллов за тест пропорционально количеству правильных ответов на тестовые задания. После прохождения теста суммируются результаты выполнения всех заданий для выставления общей оценки за тест.	0-25

ВЫПОЛНЕНИЕ ПИСЬМЕННОГО ЗАДАНИЯ (РЕФЕРАТА).**Максимальная оценка за письменную работу (реферат) – 10 баллов.**

№ п/п	Критерии оценки	Количество баллов
1.	Грамотное оформление работы (включая список использованных источников)	1 балл
2.	Раскрытие темы реферата, точность и логичность изложения материала	2 балла
3.	Наличие анализа проблемы, формулирование выводов по результатам исследования	2 балла
4.	Выполнение требований объема работы	1 балл
5	Выступление с докладом на аудиторном занятии и ответы на вопросы	4 балла

ТРЕБОВАНИЯ К ОФОРМЛЕНИЮ РЕФЕРАТА

Реферат должен быть оформлен следующим образом:

- титульный лист с названием темы, фамилией и инициалами автора, указанием номера группы и курса;
- оглавление (план) с указанием глав и разделов, а также с нумерацией страниц;
- цитирования в тексте должны быть подтверждены сносками в списке литературы, который содержит не менее десяти наименований;
- приложения, диаграммы, рисунки, схемы, список литературы помещаются в конце реферата;
- текст в компьютерном наборе должен быть выполнен на странице формата А4, 14 кеглем, через полтора интервала объемом в 12-16 страниц.

Содержание реферата должно включать:

- введение с четко сформулированной целью работы и ее обоснованием; введение должно содержать также и краткий обзор изученной литературы, в котором указывается взятый из того или иного источника материал, кратко анализируются изученные источники, показываются их сильные и слабые стороны; объем введения обычно составляют от одной до двух страниц текста (10 % от общего объема работы); исходя из всего вышеуказанного, введение необходимо писать в последнюю очередь при работе над рефератом;
- основное содержание, разделенное на главы, расположенные и поименованные согласно плану; в них аргументировано и логично раскрывается избранная тема в соответствии с поставленной целью;
- заключение, в котором отражаются теоретическое значение данной проблемы, основные выводы;
- список использованных источников и литературы, электронных ресурсов (не менее десяти наименований с обязательным использованием статей из периодических изданий).

Изложение материала должно быть кратким, точным, последовательным. Необходимо употреблять профессиональные термины, избегать непривычных или двусмысленных понятий и категорий, сложных грамматических оборотов. Термины, отдельные слова и словосочетания допускается заменять принятыми текстовыми сокращениями, смысл которых ясен из контекста.

Особое внимание следует уделить оформлению научно-справочного аппарата и, прежде всего, подстрочных сносок (внизу страницы, под чертой). Сноска должна быть полной: с указанием фамилии и инициалов автора, названия книги, места и года ее издания, страницы, с которой взята цитата или соответствующее положение. Для статей из журналов, сборников указывают фамилию и инициалы автора, название статьи, затем название журнала или сборника статей с указанием года издания и номера (или выпуска). При ссылке на газетную статью кроме названия и года издания указывают дату. Оформляя нормативные источники, необходимо указывать полное и точное название нормативного

акта, дату его принятия и редакции, а также изменений и дополнений. При этом обязательными являются название, год, номер и статья официального издания, где был опубликован нормативный акт.

Номер темы для выполнения реферата определяется по таблице:

Первая буква фамилии студента	№ темы реферата
А	1.
Б	2.
В	3.
Г	4.
Д	5.
Е, Ё	6.
Ж	7.
З	8.
И	9.
К	10.
Л	11.
М	12.
Н	13.
О	14.
П	15.
Р	16.
С	17.
Т	18.
У	19.
Ф	20.
Х	21.
Ц	22.
Ч	23.
Ш, Щ	24.
Э, Ю, Я	25.

Примерные темы рефератов по дисциплине «Управление партнерскими отношениями»»

1. Маркетинг взаимоотношений: анализ основных подходов (ПК-5 31)
2. Возможные формы интеграции потребителя в цепочку создания и распределения ценностей. (ПК-5 34)
3. Анализ основных направлений реформирования российских предприятий: развитие взаимоотношений с субъектами рынка. (ПК 5 32)
4. Анализ форм непосредственного включения потребителя в процесс разработки новых товаров и услуг. (ПК – 5 32).
5. Создание клиентоориентированного предприятия (ПК- 5 33).
6. Технологии создания и развития сети партнерских отношений (ПК-5 32).
7. Взаимодействие фирм в рыночной экономике (ПК-5 33).
8. Стратегическое управление системой взаимоотношений (ПК-5 33).

9. Цепочка создания ценности для потребителя: взаимодействие и координация (ПК- 5 33).
10. Управление взаимоотношениями компании: оценка, контроль, развитие (ПК- 5 33).
11. Маркетинг партнерских отношений: анализ основных подходов (ПК – 5 3 1).
12. Взаимоотношения с потребителем – основной актив компании (ПК 5 32).
13. Создание предприятия, ориентированного на потребителя: последовательность шагов и мероприятий (ПК – 5 32).

14. Издержки привлечения и удержания потребителя. Создание ценности для потребителя (ПК – 5 32).
15. Доверие и приверженность взаимоотношениям (ПК - 5.32).
16. Роль маркетинга взаимоотношений в формировании устойчивого конкурентного преимущества (ПК- 5 32)
17. Основные направления анализа взаимоотношений с потребителем на промышленных рынках (ПК-5 32).
18. Анализ структуры взаимоотношений и вовлеченных сторон (ПК-5 32).
19. Анализ процесса развития взаимоотношений и ключевых факторов взаимодействия (ПК-5 33).
20. Измерители взаимоотношений с потребителями (ПК – 5 33).
21. Портфельный анализ взаимоотношений с потребителями. Издержки взаимоотношений с потребителем и их оценка (ПК – 5 33).
22. Анализ взаимоотношений с поставщиками: основные экономические параметры взаимодействия (ПК 5 33).
23. Примеры критериев для оценки взаимоотношений с поставщиками (ПК – 5 33).
24. Стратегии взаимодействия с поставщиками (ПК – 5.33).
25. Построение организации, ориентированной на управление проектами и координацию отношений (ПК– 5. 31)

**МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ мини -
ИССЛЕДОВАНИЯ по управлению партнерскими отношениями в зарубежных
странах (участие в научной конференции, в работе секции)**

Максимальная оценка за аналитическую работу – 15 баллов.

Критерий	Требования к студенту	Максимальное количество баллов
Знание и понимание теоретического материала	- определяет рассматриваемые понятия четко и полно, приводя соответствующие примеры; - используемые понятия строго соответствуют теме; - самостоятельность выполнения работы.	2 балла
Анализ и оценка информации	- грамотно применяет категории анализа; - умело использует приемы сравнения и обобщения для анализа взаимосвязи понятий и явлений; - способен объяснить альтернативные взгляды на рассматриваемую проблему и прийти к сбалансированному заключению; - диапазон используемого информационного пространства (студент использует большое количество различных источников информации); - обоснованно интерпретирует текстовую информацию с помощью графиков и диаграмм; - дает личную оценку проблеме;	3 балла
Построение суждений	- ясность и четкость изложения; - логика структурирования доказательств - выдвинутые тезисы сопровождаются грамотной аргументацией; - приводятся различные точки зрения и их личная оценка. - общая форма изложения полученных результатов и их интерпретации соответствует жанру проблемной научной статьи.	3 балла
Оформление работы	- согласно требований, указанных ниже	1 балл
Выступление с докладом и презентацией на аудиторном занятии	- защита работы и ответы на вопросы	6 баллов

Требования к оформлению аналитического задания

Для выполнения аналитического задания необходимо:

- определить, какой методикой можно воспользоваться, чтобы выполнить задание, изучить эту методикку;
- определить, какую информацию необходимо собрать для выполнения задания;
- подготовить исходные данные для их анализа;
- проанализировать собранную информацию, сделать соответствующие выводы;
- дать оценку ситуации.

Требования к презентации

1. Общие правила оформления презентации
2. Презентация не должна повторять текст устного сообщения и должна содержать минимум текстовой информации.
3. Размер файла презентации не должен превышать 10Мб. «Облегчить» презентацию позволит использование стандартных фоновых изображений и минимального количества видео- и звуковых спецэффектов, а также анимационных эффектов (если в этом нет необходимости).
4. Информация в презентации должна быть хорошо читаема. Для этого текстовая информация и цифровые данные должны быть достаточно крупными, а шрифт понятным (например, Times NR). Если таблица, которую необходимо разместить в презентации, слишком объемна, ее рекомендуется «разбить» на несколько слайдов.
5. Для удобства работы с презентацией слайды рекомендуется нумеровать. Отдельная нумерация должна быть также у рисунков и таблиц.

Требования к структуре презентации доклада

Структура презентации, сопровождающей научный доклад, должна быть простой и логичной.

Рекомендуемый объем презентации - 7-10 слайдов.

Первый слайд (титульный) - информация о теме исследования, авторе.

Второй слайд - сокращенные формулировки цели и основных задач работы.

Третий слайд - объект и предмет исследования.

Четвёртый слайд – методы исследования.

Затем следуют слайды с графической и табличной информацией, отражающей основные результаты исследования.

Тема аналитического задания выбирается студентом самостоятельно, не должна повторяться в группе.

Рекомендованные темы аналитического задания и презентаций

1. Управление бизнесом в зарубежных странах. На примере малого предпринимательства (ПК – 5 33).
2. Методы партнерских отношений в Европе (ПК – 5 32)
3. Барьеры и факторы, ограничивающие применение концепции партнерских отношений в РФ (ПК – 5 33).
4. Анализ готовности компании к внедрению стратегии (партнерских отношений (на примере зарубежной фирмы) (ПК– 5 32)
5. Поддержка связей с деловыми партнерами (на примере фирмы в Финляндии) (ПК – 5 33)
6. Технологии управления партнерскими отношениями (на примере сравнительного анализа стран, например, Россия- Китай) (ПК – 5 31).

Методические указания по выполнению (кейса)

В процессе выполнения работы по анализу кейса студент должен соблюдать следующие требования:

- соотнести материал кейса с соответствующим теоретическим материалом и описать его с помощью понятийного аппарата, относящегося к этой теме;
- обосновать и аргументировать эту связь;
- развернуто и аргументировано ответить на вопросы, относящиеся к этому кейсу, общий объем работы должен достигать три - пять страниц;
- при возможности привести несколько вариантов решения проблемы, содержащейся в кейсе и расставить их по приоритету, аргументируя свой выбор.

Критерии оценки кейса

1. Соответствие решения сформулированным в кейсе вопросам
2. Оригинальность подхода (новаторство, креативность)
3. Глубина проработки проблемы:
 - обоснованность решения,
 - наличие альтернативных вариантов
 - комплексность решения

баллы	Результат выполнения работы
5	Case решен правильно, дано развернутое пояснение и обоснование сделанного заключения. Студент демонстрирует методологические и теоретические знания, свободно владеет научной терминологией. При разборе предложенной ситуации проявляет творческие способности, знание дополнительной литературы. Демонстрирует хорошие аналитические способности, способен при обосновании своего мнения свободно проводить аналогии между темами курса.
5	Case решен правильно, дано пояснение и обоснование сделанного заключения. Студент демонстрирует методологические и теоретические знания, свободно владеет научной терминологией. Демонстрирует хорошие аналитические способности, однако допускает некоторые неточности при оперировании научной терминологией.
5	Case решен правильно, пояснение и обоснование сделанного заключения было дано при активной помощи преподавателя. Имеет ограниченные теоретические знания, допускает существенные ошибки при установлении логических взаимосвязей, допускает ошибки при использовании научной терминологии.

В ходе выполнения кейса будут проверены компетенции ПК 5 З 1,2; У 2, 3.

Автономная некоммерческая образовательная организация
высшего образования
«Сибирский институт бизнеса и информационных технологий»

ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА № 1
по дисциплине «Управление партнерскими отношениями»

на тему: «Организация и поддержка связей с деловыми партнерами» (кейс)

Выполнил(а):

(Ф.И.О. студента)

(направление, группа)

КЕЙС-СИТУАЦИЯ «Анализ готовности компании к внедрению стратегии партнерских взаимоотношений»

Каждому посетителю, пришедшему в офис туристской фирмы «Созвездие», вручается открытка с фотографией сотрудников, подпись под которой гласит: «Мы Вас внимательно слушаем. Это бесплатное письмо, адресованное директору фирмы г-ну Павлову О.И.» На обратной стороне открытки посетитель читает: «Мы благодарим Вас за то, что Вы обратились к нам. Ведь именно благодаря нашим клиентам мы стали одним из лидеров туристского рынка. Для того чтобы сохранить за собой позиции, нам необходимо знать, что мы делаем неправильно. Предложения и замечания относительно обслуживания потребителей, какими бы незначительными они ни были, мы примем с благодарностью.

Каждое из них будет внимательно рассмотрено г-ном Павловым О. И.»

Вопросы:

1. Какие цели преследует фирма «Созвездие», используя такой прием работы с посетителями?
2. Почему фактор удовлетворенности или неудовлетворенности клиента играет такую большую роль в туристском бизнесе? Ответ аргументируйте, приведите подтверждающие примеры и результаты опубликованных в литературе исследований.
3. Туристские предприятия, ориентированные на потребителя, стараются удовлетворять его в большей мере, чем конкуренты, но не стремятся добиться максимально возможного уровня удовлетворения потребителя. Как вы думаете, почему? Согласуется ли это с концепцией маркетинга?
4. Почему детальное исследование модели принятия покупательского решения помогает разработать более эффективные маркетинговые стратегии для завоевания и удержания потребителей? Насколько универсальна эта модель?

КЕЙС-СИТУАЦИЯ ПО РАЗВИТИЮ БИЗНЕС-ИДЕИ (НА УСЛОВИЯХ ПАРТНЕРСТВА)

Задание: из представленной ситуации студенту необходимо предложить партнерские связи (перечень партнеров, их может быть 2-3) на примере г. Омска по развитию бизнес-идеи в области креативных индустрий. Сформулировать ответ в виде схематизации перечня партнеров, их ресурсы и возможности выгод от партнерства.

В Великобритании в 2021 году креативные индустрии страны, куда среди прочих направлений вошли IT-сфера, кинематограф и музыка, принесли экономике государства рекордные 76,9 миллиардов фунтов. Ранее эта цифра составляла 70 миллиардов, что показало рост почти на 10%. По данным британского Департамента культуры, медиа и спорта рост креативной экономики оказался в три раза стремительнее, чем рост всей экономики Великобритании. На отрасли креативной экономики также пришлось 5,6% рабочих мест по всей стране. Одной из ярких иллюстраций смелости британских предпринимателей может послужит проект будущего «небесного бассейна, «зависшего» на высоте многоэтажного дома. Этот необычный бассейн из прозрачного материала будет расположен между двумя жилыми домами на высоте 30 метров, словно соединяя их. Прохожие будут наблюдать за отдыхающими, а отдыхающие – за прохожими. Небо, люди и городские пейзажи, а рядом с водой дизайнерская студия Arup Associates планирует сделать бар, тренажерный зал, спа-центр и оранжерею.

Вопросы:

1. Какие цели преследует каждый партнер от данной бизнес-идеи?

2. Зафиксируйте в виде схемы подобный опыт бизнес-идеи в области креативных индустрий, описанный в зарубежной практике (на выбор 2-3 страны по желанию студента).

В ходе выполнения кейса студент представляет ответ на вопросы, текстом не более 2 страниц.

ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА №1
«Построение экосистемы компании с использованием партнерской сети»

Максимальная оценка за практическую работу – 25 баллов.

№ п/п	Критерии оценки	Количество баллов
1.	Использование данных с сайта Forward	10 баллов
2.	Наличие выводов по результатам выполненного задания	10 баллов
3.	Защита выполненной работы на аудиторном занятии (ответы на вопросы преподавателя и студентов, участие в дискуссии)	5 баллов

В процессе выполнения практического задания формируются компетенции (ПК 5 У.1-4).

Необходимо помнить, что для выполнения практического работы № 1 необходимо использовать данные сайта Forward.

Задание: Определить перечень партнеров и функциональные возможности партнерства компании Forward CE (Company Ecosystem). Обсудить в группе полученные результаты и возможности работы в партнерстве (официальный сайт компании Forward https://fw-t.ru/services/ecosystem?utm_source=yandex&utm_medium=cpc&utm_campaign=direct&yclid=6374313063011378176).

Практическая работа № 2

Деловые связи компании (на примере конкретной организации)
в Российской Федерации

Показатель	Максимальный балл
1. История становления компании - административная структура (административный центр, перечень филиалов при наличии); - численность персонала - число партнеров	5
2. Общие особенности партнерства	5
3. Методы и инструменты управления партнерскими отношениями	10
Защита работы на занятии	5
Всего	25

В ходе выполнения практической работы № 2 формируются компетенции ПК.5 У1-3.

Методические указания
по выполнению практической работы № 2

Практическая работа предполагает проведение анализа партнерских деловых связей конкретной организации в Российской Федерации.

Работа должна содержать анализ данных по всем критериям, приведенным в таблице. Пропуск какого-либо показателя, либо его неполный анализ, снижает количество итоговых баллов.

В оформлении работы должен содержаться титульный лист, образец которого приведен ниже.

Автономная некоммерческая образовательная организация
высшего образования
«Сибирский институт бизнеса и информационных технологий»

ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА № 2

По дисциплине «Управление партнерскими отношениями»

на тему: Деловые связи компании

Выполнил(а):

(Ф.И.О. студента)

(направление, группа)

Омск-2021

Итоговый тест

1. На основе принципов социального партнерства заключается:
 - а) коллективный договор
 - б) координальный договор
 - в) коллегиальный договор
2. В обеденный перерыв (перерыв для отдыха и питания) работник вправе покидать территорию работодателя:
 - а) нет
 - б) да
 - в) с разрешения начальства
3. Стороны социального партнерства:
 - а) работники и уполномоченные государственные органы
 - б) работодатели и профессиональные союзы
 - в) работники и работодатели в лице уполномоченных представителей
4. Одна из форм осуществления социального партнерства:
 - а) участие работников в управлении организацией
 - б) выдвижение ультимативных требований руководству
 - в) организация дивизиональных структур в организации
5. Одна из форм осуществления социального партнерства:
 - а) выдвижение ультимативных требований руководству
 - б) организация дивизиональных структур в организации
 - в) коллективные переговоры по подготовке проектов коллективных договоров
6. К основным принципам социального партнерства относится:
 - а) антагонизм сторон
 - б) полномочность представителей сторон
 - в) корпоративный дух
7. К основным принципам социального партнерства относится:
 - а) корпоративный дух
 - б) антагонизм сторон
 - в) равноправие сторон
8. К одному из основных принципов партнерских отношений в механизме социального партнерства относятся принцип:
 - а) равноправия
 - б) научной обоснованности
 - в) коллегиальности
9. К одному из основных принципов партнерских отношений в механизме социального партнерства относятся принцип:
 - а) единоначалия
 - б) научной обоснованности
 - в) социальной справедливости
10. К субъектам социального партнерства относится:
 - а) социально-трудовые отношения
 - б) работодатели
 - в) общественные отношения
11. К субъектам социального партнерства относится:
 - а) государство
 - б) общественные отношения
 - в) социально-трудовые отношения
12. К одному из основных принципов партнерских отношений в механизме социального партнерства относятся принцип:
 - а) коллегиальности
 - б) равноправия
 - в) научной обоснованности

13. К одному из основных принципам партнерских отношений в механизме социального партнерства относятся принцип:

- а) социальной справедливости
- б) научной обоснованности
- в) единоначалия

14. По письменному заявлению работника может быть заменена денежной компенсацией часть ежегодного оплачиваемого отпуска, превышающая столько календарных дней:

- а) 30
- б) 21
- в) 28

15. Если одно из подразделений организации расположено в другой местности, перевод туда работника этой организации:

- а) возможен только с согласия работника
- б) возможен без согласия работника
- в) невозможен

16. Правоотношения по обязательному социальному страхованию в случаях, предусмотренных федеральными законами, являются:

- а) предшествующими трудовым правоотношениям
- б) вытекающими из трудовых правоотношений
- в) сопутствующими трудовым правоотношениям

17. Правоотношения по трудоустройству являются:

- а) вытекающими из трудовых правоотношений
- б) сопутствующими трудовым правоотношениям
- в) предшествующими трудовым правоотношениям

18. По общему правилу вступать в трудовое правоотношение в качестве работника можно с такого количества лет:

- а) 14
- б) 16
- в) 18

19. Решение примирительной комиссии по коллективному трудовому спору оформляется:

- а) актом
- б) постановлением
- в) протоколом

20. На время проведения забастовки за участвующими в ней работниками сохраняются место работы:

- а) и половина средней заработной платы
- б) и должность
- в) и средняя заработная плата

21. обстоятельство, исключающее материальную ответственность работника:

- а) возникновение ущерба в случае нормального хозяйственного риска
- б) непродолжительность работы на данном месте
- в) его низкая квалификация

22. По общему правилу, работодатель, причинивший ущерб имуществу работника, возмещает этот ущерб:

- а) в двойном объеме
- б) в полном объеме
- в) в объеме прямого действительного ущерба

23. Состав комиссии по расследованию несчастных случаев утверждается:

- а) предусмотрено Трудовым кодексом РФ
- б) приказом федеральной инспекции труда
- в) приказом (распоряжением) работодателя, если иное не предусмотрено Трудовым кодексом РФ

24. Коллективный договор, заключенный в муниципальном унитарном предприятии, является:

- а) актом органа местного самоуправления, содержащим нормы трудового права
- б) нормативно-договорным актом
- в) локальным нормативным актом

25. Днем начала коллективного трудового спора считается день:

- а) выдвижения работниками своих требований к работодателю

- б) начала работы примирительной комиссии
 - в) сообщения работникам решения работодателя (его представителя) от отклонении всех или части требований работников
26. Основание возникновения трудового правоотношения:
- а) заключение трудового договора, избрание на должность и судебное решение о заключении трудового договора
 - б) заключение трудового договора или фактическое допущение к работе
 - в) заключение трудового договора
27. Комиссия по трудовым спорам:
- а) формируется из разного числа представителей, назначенных работодателем и избранных работниками
 - б) назначается работодателем
 - в) избирается на общем собрании (конференции) коллектива работников
28. Работник обязан возместить работодателю причиненный ему:
- а) ущерб, связанный с затратами либо излишними выплатами на приобретение или восстановление уничтоженного (поврежденного) имущества
 - б) прямой действительный ущерб и упущенную выгоду
 - в) прямой действительный ущерб
29. При разрешении коллективного трудового спора обязательным является его рассмотрение:
- а) примирительной комиссией
 - б) посредником
 - в) трудовым арбитражем
30. Максимальный срок, на который может заключаться срочный трудовой договор:
- а) 1 год
 - б) 5 лет
 - в) 3 года
31. Присущ ли риск предпринимательству?
- а) Да
 - б) Да, но лишь в условиях кризисов и инфляции
 - в) Нет
32. Целью предпринимательства является:
- а) Удовлетворение потребностей населения в товарах и услугах
 - б) Пополнение бюджета государства налоговыми поступлениями
 - в) Систематическое получение прибыли
32. Ключевые слова, определяющие понятие «предпринимательство»:
- а) Риск, прибыль, потребности, конкуренция
 - б) Риск, прибыль, инициатива, инновации
 - в) Конкуренция, прибыль, налоги
33. Важнейшими чертами при партнерстве в предпринимательстве являются:
- а) Риск и неопределенность, самостоятельность и свобода деятельности, опора на инновации
 - б) Постоянный поиск новых идей, риск, экономическая зависимость от макроэкономической ситуации в стране
 - в) Самостоятельность, оглядка на конкурентов, опора на инновации
34. К предпринимательству не относится деятельность:
- а) Торговля продуктами питания
 - б) Организация регулярных пассажирских перевозок
 - в) Эмиссия ценных бумаг и торговля ими
35. Субъектами партнерства могут быть:
- а) Физические лица

б) Физические и юридические лица

в) Юридические лица

35. Предпосылки, предопределяющие становление предпринимательства в России:

а) Политические, экономические, юридические, психологические

б) Политические, экономические, социальные

в) Политические, экономические, юридические, культурные

36. Какие бывают формы предпринимательства?

а) Частное, общее, государственное

б) Индивидуальное, партнерское, корпоративное

в) Индивидуальное, совместное

37. Предпринимательство выполняет следующие функции:

а) Социально-экономическую, направляющую, распределительную, организаторскую

б) Экономическую, политическую, правовую, социально-культурную

в) Общеэкономическую, политическую, ресурсную, организаторскую, социальную, творческую

38. Основой государственного предпринимательства являются:

а) Унитарные муниципальные предприятия

б) Стратегически важные предприятия и учреждения

в) Банковские структуры

39. Что лежит в основе любого предпринимательства?

а) Четкая направленность на получение финансового результата

б) Желание максимально удовлетворить потребности общества в товарах и услугах

в) Желание занять максимально перспективную нишу на рынке

40. предпринимательство на основе партнерства осуществляется группой граждан на основе:

а) Четкого разделения ответственности в зависимости от доли участия в предприятии

б) Личных интересов каждого из них

в) Равноценного участия в деятельности предприятия

41. Производственное предпринимательство - вид бизнеса, основу которого составляет:

а) Материальное производство

б) Материальное производство и оказание услуг

в) Материальное, интеллектуальное и духовное производство

42. Финансовое предпринимательство - вид бизнеса, основу которого составляют:

а) Ценные бумаги

б) Деньги, в том числе иностранная валюта, ценные бумаги

в) Движимое имущество

43. Семейное предпринимательство может осуществляться на основе:

- а) Совместного владения крестьянским (фермерским) хозяйством и/или приватизированным жильем
 - б) Юридически подтвержденных родственных связей
 - в) Долевого владения производительными силами
44. Укажите вид предпринимательства, который предусматривает постоянные торгово-обменные операции по купле-продаже товаров:
- а) Коммерческое
 - б) Финансовое
 - в) Производственное
45. Предпринимателю необходимы навыки:
- а) Экономические, производственные, концептуальные
 - б) Экономические, коммуникативные, технологические
 - в) Коммуникативные, экономические
46. При партнерских отношениях что является источниками формирования предпринимательской идеи?
- а) Конкуренция, инновации, товарный рынок
 - б) Экономическая нестабильность, товарный рынок, конкуренция
 - в) Конкуренция, географические и структурные «разрывы», достижения НТП
47. Соглашение между предпринимателями одной отрасли о ценах, разделе рынков сбыта и доли в общем рынке – это:
- а) Корпорация
 - б) Картель
 - в) Коммандитное товарищество
48. Что из перечисленного нельзя отнести к стимулам для начала собственного дела?
- а) Стремление к личной независимости
 - б) Продолжение традиций семьи
 - в) Накопленные личные сбережения
49. Полное товарищество могут организовать:
- а) Индивидуальные предприниматели и коммерческие организации
 - б) Индивидуальные предприниматели и некоммерческие организации
 - в) Юридические лица
50. Партнерство – это
- а) собственный бизнес
 - б) духовный бизнес
 - в) это договор между двумя (N) предпринимателями о совместной деятельности для достижения поставленных целей и успешного развития предприятия.

ЗАДАЧА 1
ПРОМЕЖУТОЧНАЯ АТТЕСТАЦИЯ.

Вы - сотрудник компании «Поле-Полюшко», ваша профессиональная сфера - торговля зерном. Вы пришли на встречу на Санкт-Петербургский мельничный комбинат к начальнику отдела закупок. Вы очень давно добивались этой встречи, так как это потенциально и стратегически значимый партнер для нашей компании, открывающий дорогу на рынок Петербурга. Санкт-Петербургский мельничный комбинат - это холдинг; объединяющий 12 предприятий пищевой промышленности, мельничный комбинат, макаронные и хлебозаводы. Начальник отдела закупок - женщина 40 лет.

Ваша цель - договориться о сотрудничестве.

Убеждения и мотивы сотрудничества (изложите тезисами в 3-5 пунктов) о намерениях сотрудничества.

**Примерный перечень вопросов к зачету по дисциплине
"Управление партнерскими отношениями"**

1. Цели партнерства: сущность и структура. Партнерская модель управления.
2. Партнёрство: понятие и принципы.
3. Цели партнерства: история и типы партнерских моделей управления.
4. Модели управления партнерскими отношениями
5. Сильные и слабые стороны, примеры практического применения моделей партнерства.
6. Предпринимательское партнерство
7. Предпринимательское партнерство в сфере финансовых, интеллектуальных и творческих услуг.
8. Деловые партнеры: критерии выбора и этика отношений
9. Конкуренция между партнерами.
10. Подготовка к переговорам. Процесс ведения переговоров. Анализ подготовки, процесса и результатов переговоров.
11. Реализация проектов в условиях сетевого взаимодействия. Формирование стратегии компании на условиях партнерских соглашений.
12. Значение внешних и внутренних партнерств при реализации проектной деятельности.
13. Методы работы комбинированных партнерств для обмена лучшими практиками.
14. Развитие сетевых форматов взаимодействия
15. Сетевая экономика и конкурентоспособность