



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

«23» августа 2021 г.



(подпись)

/В.С. Матюшкин /

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

СОГЛАСОВАНО:

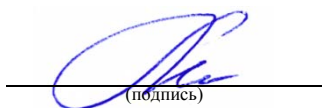
Декан ФУБ



(подпись)

/Н.Е. Козырева /

Заведующий кафедрой  
разработчика РПД



(подпись)

/ Е.С. Мальцева /

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

## 1. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ

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

**Задачи:**

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

## 2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП

### 2.1. Место дисциплины в учебном плане:

**Блок:** Факультативные дисциплины.

**Осваивается:** 2 семестр.

## 3. КОМПЕТЕНЦИИ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

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

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

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

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

## 4. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ ОБУЧАЮЩИМСЯ

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

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

## 5. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ И РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ВИДОВ УЧЕБНОЙ РАБОТЫ ПО СЕМЕСТРАМ

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

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

## 6. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

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

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

## СОДЕРЖАНИЕ ТЕМ ДИСЦИПЛИНЫ

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

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

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

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

### ***Тема 3. Планирование и расчёт прогнозируемой эффективности бизнес-проекта***

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

### ***Тема 4. Технологии защиты бизнес-проекта***

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

#### ***Тема 5. Разработка бизнес-проектов как проект и бизнес***

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

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

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

### **7. ПРИМЕРНАЯ ТЕМАТИКА КУРСОВЫХ РАБОТ**

Курсовая работа не предусмотрена

**8. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО ДИСЦИПЛИНЕ:** Приложение 1.

**9. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ:**

## 9.1. Рекомендуемая литература:

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

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

При осуществлении образовательного процесса по данной учебной дисциплине предполагается использование:

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

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



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

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

## **10. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ**

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

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

**Учебное помещение оснащено оборудованием и техническими средствами обучения**

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

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

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

**Помещение оснащено оборудованием и техническими средствами обучения:**

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

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

## **11. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ**

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

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

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

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

Результаты конспектирования могут быть представлены в различных формах:

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

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

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

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

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

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

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

Подготовка к практическому занятию включает 2 этапа:

Первый этап – организационный;

Второй этап - закрепление и углубление теоретических знаний.

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

- уяснение задания на самостоятельную работу;

- подбор рекомендованной литературы;

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

Составление плана дисциплинирует и повышает организованность в работе.

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

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

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

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

### ***Методические рекомендации для обучающихся с ОВЗ и инвалидов по освоению дисциплины***

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

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

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

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

*Для лиц с нарушениями зрения:*

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

В случае необходимости информация может быть представлена в форме аудиофайла.

*Для лиц с нарушениями слуха:*

- в печатной форме,
- в форме электронного документа.

*Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:*

- в печатной форме,
- в форме электронного документа.

Данный перечень может быть конкретизирован в зависимости от контингента обучающихся.

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

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

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

Автономная некоммерческая организация высшего образования  
**«ИНСТИТУТ БИЗНЕСА И ДИЗАЙНА»**

Факультет управления бизнесом  
Кафедра менеджмента и маркетинга

### **Фонд оценочных средств**

Текущего контроля и промежуточной аттестации  
по дисциплине (модулю)

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

**Для направления подготовки:**  
38.03.02 Менеджмент  
(уровень бакалавриата)

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

**Направленность (профиль):**  
«Маркетинг»

**Форма обучения:**  
очная, очно-заочная

### *Результаты обучения по дисциплине*

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

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

### *Показатели оценивания результатов обучения*

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

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



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

### *Оценочные средства*

#### Задания для текущего контроля

#### **Пример теста:**

1. Бизнес-план – это, прежде всего:

- а) продукт внутренней управленческой деятельности

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

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

д) верны все ответы

17. Детальный обзор имеющихся альтернатив проекта проводится на этапе:

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

18. Оценка бизнес-плана концентрируется на:

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

19. Бизнес-план – это, прежде всего:

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

20. Существуют следующие системы контроля бизнес-плана:

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

Оценка формируется следующим образом:

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

### **Пример деловой игры:**

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

Для проведения деловой игры необходимо пройти следующий тест:

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

## **Блок 1.**

### **Какой вклад я могу внести в работу команды:**

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

## **Блок 2.**

### **Мои недостатки, которые могут проявиться в командной работе:**

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

## **Блок 3.**

### **Участие в совместном проекте:**

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

всеми, кто меня знает.

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

#### **Блок 4.**

##### **Особенности моего стиля работы в команде:**

40. Я постоянно стараюсь лучше узнать своих коллег.

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

42. Я обычно нахожу вескую аргументацию против плохих предложений.

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

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

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

46. Я умею устанавливать контакты с внешним окружением команды.

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

#### **Блок 5.**

##### **Я получаю удовлетворение от работы, потому что:**

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

51. Мне нравится находить практические решения проблем.

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

53. Я способен оказывать сильное влияние на принятие решений.

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

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

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

57. Мне нравится находить задачи, требующие напряжения воображения.

#### **Блок 6.**

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

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

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

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

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

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

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

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

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

### Блок 7.

#### Проблемы, с которыми я сталкиваюсь, работая в команде:

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

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

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

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

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

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

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

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

#### Ключ.

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

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

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

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

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

Сформируйте команду. Обоснуйте позицию каждого участника.

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

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

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

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

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

Оценка деловой игры проводится матричным методом:

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



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

Оценка деловой игры формируется следующим образом:

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

### **Промежуточная аттестация**

#### **Примерные вопросы к зачёту с оценкой:**

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

УТП.

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

### Критерии оценки при проведении промежуточной аттестации

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

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

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