

МИНОБРНАУКИ РОССИИ  
ФГБОУ ВО «БАШКИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»  
ФИЗИКО-ТЕХНИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ  
КАФЕДРА ПРИКЛАДНОЙ ФИЗИКИ

Утверждено:  
на заседании кафедры  
протокол №11 от «14» июня 2018 г.

Согласовано:  
Председатель УМК ФТИ

Зав. кафедрой  /Ковалева Л.А.

 / Балапанов М.Х.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

дисциплина МЕНЕДЖМЕНТ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ СФЕРЕ

*(наименование дисциплины)*

Б1.В.08 вариативная часть, обязательная дисциплина

*(Цикл дисциплины и его часть (базовая, вариативная, дисциплина по выбору))*

**программа магистратуры**

Направление подготовки (специальность)

03.04.02 Физика

*(код и наименование направления подготовки (специальности))*

Направленность (профиль) подготовки


Моделирование нефтегазовых процессов

*(наименование направленности (профиля) подготовки)*

Квалификация

Магистр

*(квалификация)*

<p>Разработчик (составитель) Руководитель департамента проектирования и мониторинга разработки, ООО «Уфимский Научно-Технический Центр». (должность, ученая степень, ученое звание)</p>	<p> _____/ Хамитов А.Т. (подпись, Фамилия И.О.)</p>
---	--

Для приема: 2018 г.

Уфа 2018 г.

Составитель / составители: Хамитов А.Т.

Рабочая программа дисциплины утверждена на заседании кафедры протокол от «14» июня 2018 г. №11

Заведующий кафедрой



\_\_\_\_\_ / Ковалева Л.А.

### Список документов и материалов

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы	
2. Цель и место дисциплины в структуре образовательной программы	
3. Содержание рабочей программы (объем дисциплины, типы и виды учебных занятий, учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся)	
4. Фонд оценочных средств по дисциплине	
4.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания	
4.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций	
4.3. <i>Рейтинг-план дисциплины (при необходимости)</i>	
5. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины	
5.1. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины	
5.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» и программного обеспечения, необходимых для освоения дисциплины	
6. Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине	

## 1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

В результате освоения образовательной программы обучающийся должен овладеть следующими результатами обучения по дисциплине:

**ОК-2** готовностью действовать в нестандартных ситуациях, нести социальную и этическую ответственность за принятые решения

**ОПК-2** готовностью руководить коллективом в сфере своей профессиональной деятельности, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия

**ОПК-3** способностью к активной социальной мобильности, организации научно-исследовательских и инновационных работ

**ПК-6** способностью методически грамотно строить планы лекционных и практических занятий по разделам учебных дисциплин и публично излагать теоретические и практические разделы учебных дисциплин в соответствии с утвержденными учебно-методическими пособиями при реализации программ бакалавриата в области физики

**ПК-7** способностью руководить научно-исследовательской деятельностью в области физики обучающихся по программам бакалавриата

Результаты обучения		Формируемая компетенция (с указанием кода)	Примечание
Знания	Основы современного научного маркетинга;	ОК- 2, ОПК-2	
	Основы современного менеджмента.	ОПК-3	
	Основы актуарных технологий в бизнесе	ПК-6 ПК-7	
Умения	Проводить переговоры по устройству на работу с потенциальными работодателями.	ОК- 2, ОПК-2	
	Проводить экономические расчеты в проектах разработки нефтяные месторождений	ОПК-3	
	Открывать предприятия, вести документацию и развивать собственный высокотехнологичный бизнес	ПК-6 ПК-7	
Владения (навыки / опыт деятельности)	Современными коммуникационными психологическими технологиями	ОК- 2, ОПК-2 ОПК-3, ПК-6 ПК-7	

## **2. Цель и место дисциплины в структуре образовательной программы**

Дисциплина «Менеджмент в профессиональной сфере МНГП» входит в профессиональный цикл (обязательные дисциплины) основной образовательной программы направление подготовки 03.04.02 «Физика», программа подготовки «Моделирование нефтегазовых процессов».

Цель дисциплины: является выработка способности коммуникации в коллективе, выработка навыков руководителя, знакомство с алгоритмами устройства на работу, изучение методов продаж научной продукции, проведения переговоров, противодействия манипуляциям, проведения презентаций, экономики нефтяной промышленности, технологические схемы нефтехимических производств, товароведение нефтяных продуктов, основы менеджмента и маркетинга научной продукции.

## **3. Содержание рабочей программы (объем дисциплины, типы и виды учебных занятий, учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся)**

Содержание рабочей программы представлено в Приложении № 1.

#### 4. Фонд оценочных средств по дисциплине

##### 4.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

**ОК-2** готовностью действовать в нестандартных ситуациях, нести социальную и этическую ответственность за принятые решения

Этап, уровень освоения компетенции	Планируемые результаты обучения (показатели достижения заданного уровня освоения компетенций)	Критерии оценивания результатов обучения	
		не зачтено	зачтено
Первый этап	Основы современного научного маркетинга;	Имеет частичные знания	Знает Свободно владеет материалом
Второй этап	Современными коммуникационными психологическими технологиями	Не показывает сформированные умения самостоятельно ставить задачи	Умеет свободно владеет материалом
Третий этап	Проводить переговоры по устройству на работу с потенциальными работодателями.	Не владеет способностью ставить задачи	Владеет в полной мере способностью ставить задачи

**ОПК-2** готовностью руководить коллективом в сфере своей профессиональной деятельности, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия

Этап, уровень освоения компетенции	Планируемые результаты обучения (показатели достижения заданного уровня освоения компетенций)	Критерии оценивания результатов обучения	
		не зачтено	зачтено
Первый этап	Основы современного менеджмента	Имеет частичные знания	Знает Свободно владеет материалом
Второй этап	Проводить экономические расчеты в проектах разработки нефтяные месторождений	Не показывает сформированные умения самостоятельно ставить задачи	Умеет свободно владеет материалом
Третий этап	Современными коммуникационными психологическими технологиями	Не владеет способностью ставить задачи	Владеет в полной мере способностью ставить задачи

**ОПК-3** способностью к активной социальной мобильности, организации научно-исследовательских и инновационных работ

Этап, уровень освоения компетенции	Планируемые результаты обучения (показатели достижения заданного уровня освоения компетенций)	Критерии оценивания результатов обучения	
		не зачтено	зачтено
Первый этап	Основы актуарных технологий в бизнесе	Имеет частичные знания	Знает Свободно владеет материалом

Второй этап	Открывать предприятия, вести документацию и развивать собственный высокотехнологичный бизнес	Не показывает сформированные умения самостоятельно ставить задачи	Умеет свободно владеет материалом
Третий этап	Современными коммуникационными психологическими технологиями	Не владеет способностью ставить задачи	Владеет в полной мере способностью ставить задачи

**ПК-6** способностью методически грамотно строить планы лекционных и практических занятий по разделам учебных дисциплин и публично излагать теоретические и практические разделы учебных дисциплин в соответствии с утвержденными учебно-методическими пособиями при реализации программ бакалавриата в области физики

Этап, уровень освоения компетенции	Планируемые результаты обучения (показатели достижения заданного уровня освоения компетенций)	Критерии оценивания результатов обучения	
		не зачтено	зачтено
Первый этап	Основы актуарных технологий в бизнесе	Имеет частичные знания	Знает Свободно владеет материалом
Второй этап	Открывать предприятия, вести документацию и развивать собственный высокотехнологичный бизнес	Не показывает сформированные умения самостоятельно ставить задачи	Умеет Свободно владеет материалом
Третий этап	Современными коммуникационными психологическими технологиями	Не владеет способностью ставить задачи	Владеет в полной мере способностью ставить задачи

**ПК-7** способностью руководить научно-исследовательской деятельностью в области физики обучающихся по программам бакалавриата

Этап, уровень освоения компетенции	Планируемые результаты обучения (показатели достижения заданного уровня освоения компетенций)	Критерии оценивания результатов обучения	
		не зачтено	зачтено
Первый этап	Основы актуарных технологий в бизнесе	Имеет частичные знания	Знает Свободно владеет материалом
Второй этап	Открывать предприятия, вести документацию и развивать собственный высокотехнологичный бизнес	Не показывает сформированные умения самостоятельно ставить задачи	Умеет Свободно владеет материалом
Третий этап	Современными коммуникационными психологическими технологиями	Не владеет способностью ставить задачи	Владеет в полной мере способностью ставить задачи

Показатели сформированности компетенции:

При приеме зачета используются следующие критерии.

#### **Зачтено**

Ответ на вопрос должен показать глубокие, прочные знания студента. Ответ должен быть логичным и доказательным. Студенту необходимо знать основные понятия, термины, развернутые определения, использовать современные данные науки. Студент должен устанавливать причинно-следственные связи, применять знания в новой ситуации. Студент должен продемонстрировать умение делать аргументированные выводы.

#### **Не зачтено**

Ответ на поставленные вопросы показывает незнание его содержания, основных понятий, терминов. Студент не умеет устанавливать причинно-следственные связи, излагать материал с учетом принципов научности и объективности, анализировать указанные источники. Ответ студента не соответствует вопросу, а так же при отсутствии ответа и при отказе от ответа.

Преподаватель может поощрить студентов за участие в научных конференциях, конкурсах, олимпиадах, за активную работу на аудиторных занятиях, за публикации статей, за работу со школьниками, выполнение заданий повышенной сложности в виде поощрительных баллов (до 10 баллов за семестр).

**4.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций**

Результаты обучения		Формируемая компетенция (с указанием кода)	Примечание
Знания	Основы современного научного маркетинга;	ОК- 2, ОПК-2	Выполнение упражнения, проведение переговоров
	Основы современного менеджмента.	ОПК-3	
	Основы актуарных технологий в бизнесе	ПК-6 ПК-7	
Умения	Проводить переговоры по устройству на работу с потенциальными работодателями.	ОК- 2, ОПК-2	Выполнение упражнения, проведение переговоров
	Проводить экономические расчеты в проектах разработки нефтяные месторождений	ОПК-3	
	Открывать предприятия, вести документацию и развивать собственный высокотехнологичный бизнес	ПК-6 ПК-7	
Владения (навыки / опыт деятельности)	Современными коммуникационными психологическими технологиями	ОК- 2, ОПК-2 ОПК-3, ПК-6 ПК-7	Выполнение упражнения, проведение переговоров

#### **Вопросы к текущему и рубежному контролю по теоретическому материалу**

1. Проведение открытых переговоров



2. Элементы организации управления
  3. Нефтяная и газовая промышленность и ее отраслевая структура
  4. Алгоритмы устройства на работу
  5. Коммуникационные процессы
  6. Производственные фонды нефтяного предприятия
  7. Работа с манипуляцией в переговорах
  8. Функции управления
  9. Обратные средства предприятия
  10. Манипуляции в переговорах
  11. Групповая динамика и руководство
  12. Персонал и оплата труда на нефтяном предприятии
  13. Преодоление конфликтов в переговорах
  14. Обеспечение эффективности деятельности предприятий
  15. Ценообразование на нефтяном предприятии
  16. Закрытие переговоров и подведение итогов
  17. Инновационная деятельность предприятия
  18. Маркетинг предприятия
  19. Маркетинговая конкуренция
  20. Установление контакта
  21. Бизнес в социальных сетях
  22. Стратегические модели маркетинга
  23. Правила проведения презентаций
  24. Товароведение (нефть)
  25. Преодоление негативной реакции клиента
  26. Реклама в Интернете
  27. Товароведение (топлива)
  28. Заключение сделок
  29. Бизнес планирование
  30. Товароведение (масла)
  31. Стратегическое планирование на предприятиях нефтяной промышленности
  32. Установка Интернет – баннеров
  33. Международный нефтегазовый бизнес
  34. Сбыт продуктов нефтегазопереработки
  35. Биржевая торговля
  36. Методы убеждения партнера
  37. Контекстная реклама в Интернет
  38. Режиссура презентации
  39. Киберсквоттинг
  40. Противодействие манипуляциям
  41. Тайм -менеджмент
  42. Мотивации
  43. Мастерство устного выступления
  44. Цифровая торговля
- Инновационный маркетинг

**1. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины**  
**5.1. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины**

**Основная литература:**

1. Драчева, Е. Л. Менеджмент : учебник для студ. образ. учреж. сред. проф. образ. / Е. Л. Драчева, Л. И. Юликов .— 6-е изд., стереотип. — М. : Академия, 2006 .— 280 с.
2. Мескон, М.Х. Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альберт ; Пер. с англ. — М. : Дело, 2000 .— 704 с.

**Дополнительная литература**

1. Костров А.В. Основы информационного менеджмента – М. "Финансы и статистика" ([http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1\\_cid=25&pl1\\_id=1043](http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1_cid=25&pl1_id=1043))
2. Исаев Р.А. Основы менеджмента: Учебник М. "Дашков и К", 2010 ([http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1\\_cid=25&pl1\\_id=958](http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1_cid=25&pl1_id=958))

**5.2 . Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" (далее - сеть «Интернет»), необходимых для освоения дисциплины**

1. Электронно-библиотечная система «Электронный читальный зал»: <https://bashedu.bibliotech.ru/Account/LogOn>
2. Электронно-библиотечная система «Университетская библиотека online»: <http://www.biblioclub.ru/>
3. Электронно-библиотечная система издательства «Лань»: <http://e.lanbook.com/>
4. Электронно-библиотечная система «КнигаФонд»: <http://www.knigafund.ru/>
5. Учебно-методическая и профессиональная литература для студентов и преподавателей технических, естественно-научных и гуманитарных специальностей: <http://www.twirpx.com/>

**6. Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине**

<i>Вид занятий</i>	<i>Наименование специализированных аудиторий, кабинетов, лабораторий</i>	<i>Наименование оборудования, программного обеспечения</i>
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>
<p><b>1. Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа:</b> аудитория № 218 (физмат корпус-учебное).</p> <p><b>2. Учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа:</b> аудитория № 218 (физмат корпус-учебное).</p> <p><b>3. Учебная аудитория для проведения групповых и индивидуальных консультаций:</b> аудитория № 218 (физмат корпус-учебное).</p> <p><b>4. Учебная аудитория для текущего контроля и промежуточной аттестации:</b> аудитория № 218 (физмат корпус-учебное).</p> <p><b>5. Помещения для самостоятельной работы:</b> Читальный зал №1 (главный корпус, 1 этаж), Читальный зал №2 (корпус физмата, 2 этаж), аудитория № 406 компьютерный класс (физмат корпус-учебное).</p> <p><b>6. Помещения для хранения и ремонта оборудования:</b></p>	<p align="center"><b>Аудитория № 218</b></p> <p>Учебная мебель, учебно-наглядные пособия, кондиционер (сплит-система) Haier HSU-24HEK203/R2- HSU-24HUN03/R2, экран настенный с электроприводом Classic Lyra 203x203 (E195x195/1 MW-L8/W), ноутбук HPMini 110-3609er Atom N455/2/250/WiFi/BT/Win7St/10.1"/1.29кг, проектор BenQ MX520 (9H.J6V77.13E/9H.J6V77.13F).</p> <p align="center"><b>Читальный зал №1</b></p> <p>Научный и учебный фонд, научная периодика, ПК (моноблок) - 3 шт, Wi-Fi доступ для мобильных устройств, неограниченный доступ к ЭБС и БД; количество посадочных мест – 76.</p> <p align="center"><b>Читальный зал №2</b></p> <p>Научный и учебный фонд, научная периодика, Wi-Fi доступ мобильных устройств, неограниченный доступ к ЭБС и БД; количество посадочных мест – 50</p> <p align="center"><b>Аудитория №406</b></p> <p>Учебная мебель, доступ в интернет, Компьютер в составе Asus – 4 шт.; Кондиционер(сплит-система) Haier, МФУ Куосера; Персональный компьютер в комплекте № 1 iRU Corp – 6 шт.</p> <p align="center"><b>Аудитория №610г</b></p>	<p>1. Windows 8 Russian. OLP NL OLP NL AcademicEdition. Договор №104 от 17.06.2013 г. Лицензии бессрочные.№104 от 17.06.2013 г. Лицензии бессрочные.</p> <p>2. Windows Professional 8 Russian. OLP NL AcademicEdition. Договор №104 от 17.06.2013 г. Лицензии бессрочные.</p> <p>3. Microsoft Office Standart 2013 Russian. OLP NL OLP NL AcademicEdition. Договор №114 от 12.11.2014 г. Лицензии бессрочные.</p>

<b>аудитория:</b> аудитория №610г (физмат корпус- учебное)		
---	--	--

МИНОБРНАУКИ РОССИИ  
 ФГБОУ ВО «БАШКИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»  
 ФИЗИКО-ТЕХНИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ  
 КАФЕДРА ПРИКЛАДНОЙ ФИЗИКИ

**СОДЕРЖАНИЕ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ**

дисциплины Менеджмент в профессиональной сфере на 4 семестре  
 (наименование дисциплины)

очно-заочная

форма обучения

<b>Вид работы</b>	<b>Объем дисциплины</b>
Общая трудоемкость дисциплины (ЗЕТ / часов)	3/108
Учебных часов на контактную работу с преподавателем:	26,2
лекций	16
практических/ семинарских	10
лабораторных	-
других (групповая, индивидуальная консультация и иные виды учебной деятельности, предусматривающие работу обучающихся с преподавателем) (ФКР)	0,2
Учебных часов на самостоятельную работу обучающихся (СР)	81,8
Учебных часов на подготовку к экзамену/зачету/дифференцированному зачету (Контроль)	-

Форма(ы) контроля:

зачет 4 семестр

№ п/п	Тема и содержание	Форма изучения материалов: лекции, практические занятия, семинарские занятия, лабораторные работы, самостоятельная работа и трудоемкость (в часах)				Основная и дополнительная литература, рекомендуемая студентам (номера из списка)	Задания по самостоятельной работе студентов	Форма текущего контроля успеваемости (коллоквиумы, контрольные работы, компьютерные тесты и т.п.)
		ЛК	ПР/СЕМ	ЛР	СР			
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Введение в современный маркетинг.	0,5	0,5		4			
2	Основы ведения деловых переговоров и заключения контрактов	0,5	0,5		4	О.1, Гл 1-2.	Выполнение упражнения, проведение переговоров	Проверка
3	Алгоритмы устройства на работу – правила эффективно собеседования	1	0,5		4	О.1, Гл. 5		итогов переговоров
4	Презентация и продажа идей (модели, патенты, комп. программы)	1	0,5		4	О.1, Гл.6.	Выполнение упражнения, проведение переговоров	
5	Экономика производства высокотехнологичных продуктов (патенты,	1	0,5		4	О.1. Гл. 7.		Проверка

	комп-е программы и технологии)							
6	Экономика нефтяной и газовой промышленности	1	0,5		4	О.1. Гл. 8		итогов переговоров
7	.Нефтяной маркетинг – лизинг, фьючерсы, контракты, транспорт по трубопроводам, фрахт судов	1	0,5		4	О.1. Гл. 10-11		
8	Правила деловой переписки. Образцы деловой переписки	1	0,5		4	О.1, Гл 1-2.		
9	Основы нефтехимии	1	0,5		4	О.1, Гл 7.		
10	Бизнес в социальных сетях	1	0,5		4	О.1, Гл 1-4.		

11	Интернет - маркетинг	1	0,5		6	О.1, Гл 1-3.	Выполнение упражнения, проведение переговоров	
12	Прогнозирование рынка. Модели трейдеров	1	0,5		6	О.1, Гл 1-2.		
13	Оценка бизнесов и стоимости предприятий	1	0,5		6	О.1, Гл 2-5.		Проверка
14	Создание малых инновационных предприятий, раскрутка бизнеса	1	0,5		6	О.1, Гл 1-2.		итоги переговоров
15	Борьба с манипуляциями и недобросовестной конкуренции	1	1		6	О.1, Гл 4.		



16	Прибыльность, рентабельность и налогообложение	1	1		6	О.1, Гл 1-2.		
17	48 законов власти и 36 стратагем	1	1		5,2	О.1, Гл 1-2.		
	ИТО ГО	16	10		81,8			Зачет

