

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.02 «Командообразование»

наименование дисциплин (модуля)/практики

Автор:

Старший преподаватель, к.э.н. Янбулатова О.Ю.

Код и наименование направления подготовки, профиля:

38.03.06 Торговое дело, «Технологии продаж в современном бизнесе»

Квалификация (степень) выпускника:

Бакалавр

Форма обучения: очная

Цель освоения дисциплины:

сформировать компетенцию в области анализа, оценки и разработки стратегии организации (ПК-9)

План курса:

Тема 1. Формирование эффективных команд. Компетенции и навыки тимбилдера

Параметры образования команды. Принципы проектирования эффективных организаций. Влияние внешних факторов на проектирование эффективной организации. Внутренние элементы структуры организации. Проектирование основной структуры организации: организация групп, распределение властных полномочий, три типа взаимозависимости. Основные подходы к формированию команды: целеполагающий, межличностный, ролевой и проблемно-ориентированный.

Тема 2. Проблемы управления коллективом

Три типа установки на восприятие другого человека: позитивная, негативная и адекватная. Межличностная коммуникация: сновидения, семантическое поле, принципы их эффективного использования. Критерий проверки точности принимаемого решения. Интересы общие, частные и корыстные. Манипулирование как реализация корыстных интересов. Виды манипулирования - экономическое, политическое, бюрократическое, идеологическое, психологическое. Понятие и природа конфликтных ситуаций в организации. Типология конфликтов. Основы управления конфликтом. Этапы разрешения конфликта. Основные параметры конфликтного поведения в структурной модели конфликта. Стрессы и управление эмоциональным состоянием. Эффективность работы группы. Факторы, влияющие на эффективность работы группы.

Тема 3. Новый формат организации и управление человеческим капиталом

Управление человеческими ресурсами при реализации инновационного проекта. Управление человеческим капиталом: стратегия перемен. Иерархия и баланс процессов реализации инновационного проекта.

Тема 4. Цифровые решения для управления человеческими ресурсами организации

Цифровые технологии в управлении человеческими ресурсами. Особенности цифровизации в работе с персоналом. Международные тенденции в области управления персоналом.

Формы текущего контроля и промежуточной аттестации:

Формы текущего контроля успеваемости: диспут, тренинг, кейс.

Формы промежуточной аттестации, отражающие формирование компетенции на уровне данной дисциплины: зачет.

Этап освоения компетенции ПК-9.1 отражает формирование:

на уровне знаний:

Методика проведения комплексного маркетингового исследования

Особенности риск-менеджмента

Инструменты бренд-менеджмента

Принципы стратегического и оперативного планирования

Методы управления проектами

Разрабатывать программы обучения для сотрудников любого уровня

Планировать и организовывать мероприятия по формированию команды (коллектива) и развитию корпоративной культуры

Планировать и внедрять систему льгот и мотивационных программ

Планировать расходы на персонал

Осуществлять контроль качества работы персонала подразделения кредитной организации по факторингу

на уровне умений:

Разрабатывать маркетинговую стратегию организации

Прогнозировать результаты, планировать и создавать условия для результативной маркетинговой деятельности организации

Выстраивать систему взаимодействия маркетинговой службы с другими подразделениями организации

Реализовывать альтернативные маркетинговые стратегии в организации.

Принципы и методики выявления потребностей в обучении

Трудовое законодательство Российской Федерации

Методы поиска и отбора кандидатов

на уровне навыков:

Организация работы маркетинговой службы в рамках стратегии развития организации, текущих бизнес-процессов и проектной деятельности организации

Создание и развитие стратегической системы для выполнения маркетинговых функций в организации

Создание и развитие операционной системы для выполнения маркетинговых функций в организации

Руководство работой по системному развитию и оптимизации операционной и организационной структур маркетинговой службы организации

Планирование и подбор кадров, формирование команды (коллектива)

Оценка эффективности персонала подразделения кредитной организации по факторингу

Организация повышения квалификации работников подразделения кредитной организации по факторингу

Разработка мотивационных программ для сотрудников подразделения кредитной организации по факторингу

Организация системы внутренней коммуникации

Основная литература:

1. Кови, Стивен Семь навыков эффективных менеджеров: Самоорганизация, лидерство, раскрытие потенциала / Стивен Кови. — М.: Альпина Паблишер, 2019. — 96 с. — ISBN 978-5-9614-1680-0. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/82488.html>
2. Бояцис, Ричард Резонансное лидерство: самосовершенствование и построение плодотворных взаимоотношений с людьми на основе активного сознания, оптимизма и эмпатии / Ричард Бояцис, Энни Макки; перевод А. Лисицына. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2019. — 300 с. — ISBN 5-9614-0457-9. — Текст: электронный // Электронно-

библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. — URL:
<http://www.iprbookshop.ru/82458.htm>