

**Аннотация**  
**Учебной дисциплины ОП.03 Менеджмент**  
**программы подготовки специалистов среднего звена**

**Учебная дисциплина ОП.03 Менеджмент учебного плана специальности среднего профессионального образования 38.02.02 Страхование дело (по отраслям)**

Учебная дисциплина ОП.03 Менеджмент входит в общепрофессиональный цикл и является обязательной в структуре основной профессиональной программы.

**Количество часов на освоение программы (при очной форме обучения):**

максимальной учебной нагрузки обучающегося – 84 час, в том числе:  
обязательной аудиторной учебной нагрузка – 56 часов,  
самостоятельная работа - 24 часа;  
консультации – 4 часа

**Основные разделы и темы дисциплины:**

1. Сущность и характерные черты современного менеджмента, история его развития.
2. Факторы внешней и внутренней среды организации.
3. Основные виды организационных структур, принципы и правила их проектирования.
4. Процесс принятия и реализации управленческих решений.
5. Функции менеджмента в рыночной экономике: организация, планирование, мотивация и контроль деятельности экономического субъекта.
6. Система методов управления.
7. Виды управленческих решений и методы их принятия.
8. Стили управления.
9. Сущность и основные виды коммуникаций.
10. Особенности организации управления в банковских учреждениях.

В результате изучения учебной дисциплины ОП.03 Менеджмент должен:

**знать:**

- сущность и характерные черты современного менеджмента, историю его развития;
- особенности менеджмента в области профессиональной деятельности; внешнюю и внутреннюю среду организации;
- цикл менеджмента;
- процесс принятия и реализации управленческих решений;
- функции менеджмента в рыночной экономике: планирование, организацию, мотивацию и контроль деятельности экономического субъекта;
- систему методов управления; методику принятия решений; стили управления; коммуникации и деловое общение.

**уметь:**

- планировать и организовывать работу подразделения;
- формировать организационные структуры управления;
- разрабатывать мотивационную политику организации;
- применять в профессиональной деятельности приемы делового и управленческого общения;
- принимать эффективные решения, используя систему методов управления;
- учитывать особенности менеджмента.

Специалист страхового дела обладает общими компетенциями, включающими в себя способность:

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

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.

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

ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.

ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

Специалист страхового дела должен обладать профессиональными компетенциями, соответствующими видам деятельности:

ПК 1.1. Реализовывать технологии агентских продаж.

ПК 1.2. Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.

ПК 1.3. Реализовывать технологии банковских продаж.

ПК 1.4. Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж.

ПК 1.5. Реализовывать технологии прямых офисных продаж.

ПК 1.6. Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах.

ПК 1.7. Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж.

ПК 1.8. Реализовывать технологии телефонных продаж.

ПК 1.9. Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах.

ПК 1.10. Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании.

ПК 2.1. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.

ПК 2.2. Организовывать розничные продажи.

ПК 2.3. Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.

ПК 4.1. Консультировать клиентов по порядку действий при оформлении страхового случая.

**Вид промежуточной аттестации при очной форме обучения – дифференцированный зачет в 5 семестре.**

Разработчик:  
преподаватель первой категории



Л. А. Ганиева

Председатель ПЦК  
сервиса, экономики и управления

*М. А. Негуч*  
(подпись)

М. А. Негуч