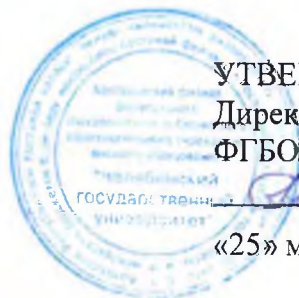


Документ подписан простой электронной подписью Информация о владельце: ФИО: Тюлегенова Раиса Амиржановна Должность: Директор Дата подписания: 01.08.2023 09:29:40 Уникальный программный ключ: 125b8acc44c5368c45bd8abf3dc3ced4a4eed767e8486e18dc8ae8b889439a47	МИНОБРАЗОВАНИЯ РОССИИ Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Челябинский государственный университет» (ФГБОУ ВО «ЧелГУ») Костанайский филиал	Рабочая программа дисциплины "Бизнес-разведка" по направлению подготовки (специальности) 38.03.02 Менеджмент направленности (профилю) Управление бизнесом	стр. 1
---	--	--	--------



УТВЕРЖДАЮ

Директор Костанайского филиала
 ФГБОУ ВО «ЧелГУ»

(Signature) / Тюлегенова Р.А.

«25» мая 2023 г.

Рабочая программа дисциплины (модуля)
Бизнес-разведка

Направление подготовки (специальность)

38.03.02 Менеджмент

Направленность (профиль)

Управление бизнесом

Присваиваемая квалификация (степень)

Бакалавр

Форма обучения

очная

Год набора

2023

Костанай 2023 г.

**Рабочая программа дисциплины (модуля) одобрена и рекомендована
кафедрой**

Кафедра экономики

Протокол заседания № 9, от «10» мая 2023г.

**Рабочая программа дисциплины (модуля) одобрена и рекомендована
учебно-методическим советом Костанайского филиала ФГБОУ ВО
"ЧелГУ"**

Протокол заседания № 10, от «18» мая 2023г.

**Рабочая программа дисциплины (модуля) одобрена и рекомендована
ученым советом Костанайского филиала ФГБОУ ВО "ЧелГУ"**

Протокол заседания № 10, от «25» мая 2023г.

Заведующий кафедрой _____ Панина Галина Викторовна,
кандидат экономических наук, доцент

Автор (составитель) _____ кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономики, Маляренко Ольга Ивановна

Рецензент _____ директор ИП "АДАМАНТ", Селях
Александр Сергеевич

Рабочая программа дисциплины "Бизнес-разведка" по направлению подготовки (специальности) 38.03.02 Менеджмент направленности (профилю) Управление бизнесом	стр. 3
---	--------

1 ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

1.1 Цели

Приобретение студентами знаний в области механизмов принятия решений, опирающихся на различные аспекты разведывательной, аналитической и контрразведывательной деятельности в условиях формирующегося информационного общества и постиндустриальной экономики.

1.2 Задачи

- изучение основных направлений разведывательной деятельности предприятия;
- изучение классификации внешних и внутренних угроз предпринимательской деятельности;
- изучение системы безопасности на предприятии;
- формирование современного представления об особенностях конкурентной разведки;
- формирование представления об охране коммерческой тайны предприятия;
- овладение методологическими приемами кадровой безопасности предприятия.

2 МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОПОП

Блок (раздел) ОПОП:	К.М.07.ДВ.02.02
---------------------	-----------------

2.1 Требования к предварительной подготовке обучающегося:

Стратегический менеджмент

2.2 Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:

Производственная практика. Преддипломная практика

3 КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

ПК-4.1: Применяет знания в области управления рисками, антикризисного управления и обеспечения безопасности деятельности организации для решения задач развития бизнеса

Знать:

пороговый	общую терминологию в области обеспечения безопасности деятельности организации и антикризисного управления ею, элементы и принципы построения системы управления рисками
продвинутый	концептуально-теоретические основы антикризисного управления, методы и средства обеспечения безопасности деятельности организации
высокий	основные инструменты анализа существующих методов контроля рисков и управления рисками и их достаточности; инструменты анализа последствий рисков

Уметь:

пороговый	классифицировать риски, выявлять особенности их возникновения и управления, проводить диагностику существующей в организации практики управления рисками и предотвращения кризисов
продвинутый	применять аналитические приемы определения целесообразности принятия решений в области управления рисками, организовывать процесс управления рисками в организации с учетом отраслевых стандартов
высокий	осуществлять расчеты, прогнозировать, тестировать и верифицировать методики управления рисками с учетом отраслевой специфики

Владеть:

пороговый	навыками мониторинга системы управления рисками, методиками актуализации карт рисков по бизнес-процессам, направлениям бизнеса
продвинутый	навыками разработки методической документации по управлению рисками, выработка единой методологии построения системы управления рисками, антикризисного управления с целью обеспечения безопасности деятельности организации
высокий	навыками использования специализированного программного обеспечения и информационно-аналитических систем для оценки рисков и управления ими, применяет интеграцию управления в чрезвычайных и кризисных ситуациях и управления непрерывностью бизнеса в качестве составляющей процесса управления рисками

ПК-4.3: Разрабатывает мероприятия по обеспечению безопасности деятельности организации

Знать:

пороговый	содержание понятия безопасности деятельности организации, ее индикаторы и угрозы
-----------	--

Рабочая программа дисциплины "Бизнес-разведка" по направлению подготовки (специальности) 38.03.02 Менеджмент направленности (профилю) Управление бизнесом		стр. 4
продвинутый	методы анализа индикаторов, показателей безопасности деятельности организации	
высокий	пути и способы нейтрализации угроз безопасности деятельности организации	
Уметь:		
пороговый	выявлять и определять виды угроз безопасности деятельности организации	
продвинутый	проводить оценку уровня безопасности деятельности организации	
высокий	разрабатывать мероприятия по нейтрализации угроз безопасности деятельности организации	
Владеть:		
пороговый	навыками выявления причин и условий, способствующих возникновению угроз безопасности деятельности организации	
продвинутый	навыками проведения оценки уровня безопасности деятельности организации	
высокий	владеет навыками выявления и нейтрализации угроз безопасности деятельности организации.	

4 ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)		
Общая трудоемкость		2 ЗЕТ
Часов по учебному плану	: 72	Виды контроля в семестрах: экзамены 7
в том числе	:	
аудиторные занятия	: 32	
самостоятельная работа	: 31	
часов на контроль	: 9	

5 СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)						
Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр	Часов	Компетенции	Литература	Методы проведения занятий, оценочные средства
	Раздел 1. Разведка и контрразведка как органы безопасности					
1.1	1. Основная цель разведки и контрразведки 2. Понятие разведка и контрразведка 3. Понятие бенчмаркинг и его виды /Лек/	7	2	ПК-4.1	Л1.1Л2.2	Метод: объяснительно-иллюстративный (информационная лекция) Оц : посещение лекционного занятия, наблюдение
1.2	1. Виды разведки 2. Принципы добывания информации 3. Технологии добывания информации 4. Способы несанкционированного доступа к конфиденциальной информации /Пр/	7	1	ПК-4.1	Л1.1Л2.2	Метод: репродуктивный метод Оц : устный опрос, тестирование
1.3	1. История контрразведки России 2. Невидимая война: ТОП лучших разведок мира /Ср/	7	4	ПК-4.1	Л1.1Л2.2	Метод: творчески-репродуктивный Оц : слайд-презентация
	Раздел 2. Бенчмаркинг - инструмент развития конкурентных преимуществ					

Рабочая программа дисциплины "Бизнес-разведка" по направлению подготовки (специальности) 38.03.02 Менеджмент направленности (профилю) Управление бизнесом						стр. 5
2.1	1.Цели и задачи бенчмаркинга 2.Развитие и становление бенчмаркинга /Лек/	7	2	ПК-4.1	Л1.1Л2.2	Метод: объяснительно-иллюстративный (информационная лекция) Оц : посещение лекционного занятия, наблюдение
2.2	1.Виды бенчмаркинга 2.Основные процессы бенчмаркинга 3.Принципы бенчмаркинга 4.Анализ превосходства 5.Взаимосвязь бенчмаркинга и конкурентных преимуществ /Пр/	7	1	ПК-4.1	Л1.1Л2.2	Метод: репродуктивный метод Оц : устный опрос, тестирование
2.3	1.Бенчмаркинг как современный инструмент управления предприятием /Ср/	7	3	ПК-4.1	Л1.1Л2.2	Метод: частично-поисковый Оц : блок -схема
Раздел 3. Проведение конкурентной разведки						
3.1	1.Цели и задачи проведения конкурентной разведки 2. Методы и принципы конкурентной разведки 3. Инструменты и технология конкурентной разведки 4. Промышленный шпионаж /Лек/	7	2	ПК-4.1 ПК-4.3	Л1.1Л2.1 Л2.2	Метод: объяснительно-иллюстративный (информационная лекция) Оц : посещение лекционного занятия, наблюдение
3.2	1.История промышленного шпионажа 2. Промышленный шпионаж и его цели 3. Источники и способы получения информации 4.Методы промышленного шпионажа и альтернативные технологии конкурентной разведки 5. Противодействие промышленному шпионажу (угрозы, каналы утечки информации) /Пр/	7	1	ПК-4.1 ПК-4.3	Л1.1Л2.1 Л2.2	Метод: репродуктивный метод Оц : устный опрос, тестирование, кейс
3.3	1.Процесс конкурентной разведки 2.Методы организации и проведения конкурентной разведки 3.Конкурентная разведка на выставках /Ср/	7	3	ПК-4.1 ПК-4.3	Л1.1Л2.1 Л2.2	Метод: частично-поисковый Оц : блок -схема
Раздел 4. Рубежный контроль №1						
4.1	Тема 1. Разведка и контрразведка как органы безопасности Тема 2. Бенчмаркинг - инструмент развития конкурентных преимуществ Тема 3. Проведение конкурентной разведки /Пр/	7	1	ПК-4.1 ПК-4.3	Л1.1Л2.1 Л2.2	Метод обучения: репродуктивный Оц : комплексная письменная работа
Раздел 5. Оценка среды при бенчмаркинге						

Рабочая программа дисциплины "Бизнес-разведка" по направлению подготовки (специальности) 38.03.02 Менеджмент направленности (профилю) Управление бизнесом						стр. 6
5.1	1. Оценка степени лояльности и удовлетворенности клиентов 2. Оценка работы персонала и степени обслуживания клиентов 3. Оценка системы мотивации 4. Оценка эффективности маркетинга /Лек/	7	2	ПК-4.1 ПК-4.3	Л1.1Л2.2	Метод: объяснительно-иллюстративный (информационная лекция) Оц : посещение лекционного занятия, наблюдение
5.2	1. Идентификация аналога компании 2. Методология обеспечения системы безопасности предприятия 3. Информационная безопасность 4. Общие принципы построения систем безопасности /Пр/	7	2	ПК-4.1 ПК-4.3	Л1.1Л2.2	Метод: репродуктивный метод Оц : устный опрос, тестирование, кейс
5.3	1. Бенчмаркинг - основа выживания 2. Бенчмаркинг как способ обеспечения устойчивой работы предприятий /Ср/	7	3	ПК-4.1 ПК-4.3	Л1.1Л2.2	Метод: частично-поисковый Оц : блок -схема
Раздел 6. Маркетинговые и полевые исследования						
6.1	1. Исследование рынка, товара, покупателей 2. Исследование сбыта, рекламы, ценовой политики 3. Этапы принятия маркетинговых решений /Лек/	7	2	ПК-4.1 ПК-4.3	Л1.1Л2.1 Л2.2	Метод: объяснительно-иллюстративный (информационная лекция) Оц : посещение лекционного занятия, наблюдение
6.2	1. Особенности проведения полевых исследований 2. Сравнительный анализ категорий методов сбора информации 3. Классификация ошибок при проведении полевых исследований 4. Организация и проведение полевых работ /Пр/	7	1	ПК-4.1 ПК-4.3	Л1.1Л2.1 Л2.2	Метод: репродуктивный метод Оц : устный опрос, тестирование, кейс
6.3	1. Маркетинговые исследования - страховка от роковых ошибок 2. Разведка как особая форма маркетингового исследования /Ср/	7	4	ПК-4.1 ПК-4.3	Л1.1Л2.1 Л2.2	Метод: частично-поисковый Оц : блок -схема
Раздел 7. Рубежный контроль №2						
7.1	Тема 4. Оценка среды при бенчмаркинге Тема 5. Маркетинговые и полевые исследования /Пр/	7	1	ПК-4.1 ПК-4.3	Л1.1Л2.1 Л2.2	Метод обучения: репродуктивный Оц : комплексная письменная работа
Раздел 8. Стратегический бенчмаркинг						

Рабочая программа дисциплины "Бизнес-разведка" по направлению подготовки (специальности) 38.03.02 Менеджмент направленности (профилю) Управление бизнесом						стр. 7
8.1	1.Понятие и задачи стратегического бенчмаркинга 2.Процессный и сравнительный бенчмаркинг 3.Стратегии совершенства /Лек/	7	1	ПК-4.1 ПК-4.3	Л1.1Л2.2	Метод: объяснительно-иллюстративный (информационная лекция) Оц : посещение лекционного занятия, наблюдение
8.2	1.Роль стратегического бенчмаркинга в развитии предприятия 2.Виды бенчмаркинговых команд 3.Методика выбора партнеров по бенчмаркингу 4. Методы сбора бенчмаркинговой информации 5.Факторы несопоставимости, которые нужно учитывать при адаптации методов, найденных в процессе бенчмаркинга /Пр/	7	2	ПК-4.1 ПК-4.3	Л1.1Л2.2	Метод: репродуктивный метод Оц : устный опрос, тестирование, кейс
8.3	1. Стратегический бенчмаркинг: понятие и объекты 2. Стратегии совершенства /Ср/	7	4	ПК-4.1 ПК-4.3	Л1.1Л2.2	Метод: творчески-репродуктивный Оц : слайд-презентация
Раздел 9. Операционный бенчмаркинг						
9.1	1.Понятие и задачи операционного бенчмаркинга 2.Бенчмаркинг параметра продукта 3.Бенчмаркинг качества продукта 4.Бенчмаркинг бренда /Лек/	7	1	ПК-4.1 ПК-4.3	Л1.1Л2.1 Л2.2	Метод: объяснительно-иллюстративный (информационная лекция) Оц : посещение лекционного занятия, наблюдение
9.2	1. Анализ и сравнение конкурентных преимуществ по продуктам и услугам, бренд-имиджу 2. Основные и естественные конкурентные преимущества компании 3. Конкурентные преимущества компании: примеры мировых гигантов 4. 4 этапа создания конкурентных преимуществ /Пр/	7	1	ПК-4.1 ПК-4.3	Л1.1Л2.1 Л2.2	Метод: репродуктивный метод Оц : устный опрос, тестирование
9.3	1. Бенчмаркинг на основе самооценки 2. Конкурентный бенчмаркинг 3. Консультативный бенчмаркинг /Ср/	7	4	ПК-4.1 ПК-4.3	Л1.1Л2.1 Л2.2	Метод: частично-поисковый Оц : блок -схема
Раздел 10. Рубежный контроль №3						
10.1	Тема 6. Стратегический бенчмаркинг Тема 7. Операционный бенчмаркинг /Пр/	7	1	ПК-4.1 ПК-4.3	Л1.1Л2.1 Л2.2	Метод обучения: репродуктивный Оц : комплексная письменная работа

Рабочая программа дисциплины "Бизнес-разведка" по направлению подготовки (специальности) 38.03.02 Менеджмент направленности (профилю) Управление бизнесом						стр. 8
	Раздел 11. Формирование управленческой деятельности на предприятии					
11.1	1.Определение маркетинговых целей 2.Проведение анализа и сравнительной характеристики предприятия 3.Концепции и направления маркетинга на предприятии 4.Оценка проведения бенчмаркинга 5.Закрепление бенчмаркинга на предприятии /Лек/	7	2	ПК-4.1 ПК-4.3	Л1.1Л2.2	Метод: объяснительно-иллюстративный (информационная лекция) Оц : посещение лекционного занятия, наблюдение
11.2	1.Жизненный цикл предпринимательской организации 2.Освоение свободной рыночной ниши 3.Выход из кризисной ситуации 4.Повышение конкурентной способности организации /Пр/	7	2	ПК-4.1 ПК-4.3	Л1.1Л2.2	Метод: репродуктивный метод Оц : устный опрос, тестирование
11.3	1. Конкурентная позиция и конкурентные преимущества 2. Аутсайдер рынка 3. Фирма со слабой конкурентной позицией 4. Фирма с сильной конкурентной позицией 5. Лидер рынка /Ср/	7	3	ПК-4.1 ПК-4.3	Л1.1Л2.2	Метод: творчески-репродуктивный Оц : слайд-презентация
	Раздел 12. Конкурентная разведка на основе ресурсов Интернета					
12.1	1. Интернет как средство разведки и влияния 2. Мониторинг в Интернете. Направленный поиск в Интернете. 3. Управление поиском в Интернете. Управление доступом в Интернет. /Лек/	7	2	ПК-4.1 ПК-4.3	Л1.1Л2.1 Л2.2	Метод: объяснительно-иллюстративный (информационная лекция) Оц : посещение лекционного занятия, наблюдение
12.2	1. Поиск в Интернете. Работа с открытыми источниками информации. 2. Правовое обеспечение деятельности средств массовой информации 3. СМИ и разведывательная деятельность 4. Мониторинг СМИ /Пр/	7	1	ПК-4.1 ПК-4.3	Л1.1Л2.1 Л2.2	Метод: репродуктивный метод Оц : устный опрос, тестирование, кейс
12.3	1.Общая характеристика работы с материалами СМИ службой конкурентной разведки предприятия 2. Этапы аналитической работы с прессой. Ключевые слова и методика их выбора 3.Характеристика интернета как источника информации. "Видимый" и "невидимый" интернет /Ср/	7	3	ПК-4.1 ПК-4.3	Л1.1Л2.1 Л2.2	Метод: творчески-репродуктивный Оц : слайд-презентация

Рабочая программа дисциплины "Бизнес-разведка" по направлению подготовки (специальности) 38.03.02 Менеджмент направленности (профилю) Управление бизнесом						стр. 9
	Раздел 13. Рубежный контроль №4					
13.1	Тема 8. Формирование управленческой деятельности на предприятии Тема 9. Конкурентная разведка на основе ресурсов Интернета /Пр/	7	1	ПК-4.1 ПК-4.3	Л1.1Л2.1 Л2.2	Метод обучения: репродуктивный Оц : комплексная письменная работа

6 ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

6.1 Перечень видов оценочных средств

Текущий контроль успеваемости по дисциплине регулярно осуществляется в процессе проведения занятий лекционного и семинарского типа, а также выполнения заданий СРС с помощью следующих оценочных средств: устный опрос, тестирование, практическая работа, решение кейсов, конспектов, структурно-логические схемы, презентации.

Рубежный контроль проводится с целью определения степени сформированности отдельных компетенций обучающихся по завершению освоения очередного раздела (темы) курса в форме комплексной письменной работы.

Промежуточная аттестация осуществляется по завершению периода обучения с целью определения степени достижения запланированных результатов обучения по дисциплине в форме подведения итогов балльно-рейтинговой системы оценивания и экзамена, оценочным средством для проведения экзамена является комплексная письменная работа.

6.2 Типовые контрольные задания и иные материалы для текущей и рубежной аттестации

Для проведения текущего контроля используются следующие типовые задания:

Типовые вопросы для устного опроса:

1. Ценовые или неценовые методы конкуренции чаще используются на современном рынке?
2. Конкурентные позиции участников рынка в конкурентной среде?
3. Вопросы теории "конкуренции"
4. Каковы основные критерии дифференциации форм монополии?
5. Какие основные формы монополий существуют в соответствии с критерием происхождения монополии?

Типовые тестовые задания:

1. Стратегический бенчмаркинг может перейти в
 - a) глобальный
 - b) внутренний
 - c) функциональный
 - d) общий
 - e) конкурентный
2. Способ изучения деятельности хоз.субъектов, прежде всего конкурентов, с целью использования их положительного опыта в своей работе - это
 - a) бенчмаркинг
 - b) обеспечение безопасности
 - c) экономическая разведка
 - d) анализ преимуществ
 - e) методология
3. Состояние защищенности объектов защиты от внутренних и внешних угроз - это
 - a) бенчмаркинг
 - b) безопасность
 - c) разведка
 - d) преимущество
 - e) конкуренция

Типовой кейс.

Кейс «интернет-маркетинг на спортивном рынке» Континентальная хоккейная лига (КХЛ) — международная лига, созданная в 2008 г. для развития хоккея на территории России и других стран Европы и Азии. По итогам регулярного Чемпионата КХЛ определяется обладатель Кубка Континента. По итогам плей-офф определяется чемпион России, которым становится лучший российский клуб, а также обладатель Кубка Гагарина. В восьмом чемпионате, проходившем в 2015—2016 гг., приняли участие 28 клубов из России, Белоруссии, Казахстана, Латвии, Словакии, Финляндии и Хорватии. За годы существования КХЛ сыграно 629 матчей. Игры Кубка Гагарина посетили почти 5 млн зрителей, в среднем — 7700 чел. в расчете на один матч. Намного шире телевизионная и интернет-аудитория каждого матча. Иностранные клубы стремятся играть в КХЛ, поскольку в этом чемпионате они имеют возможность состязаться

с сильными командами. КХЛ дает игрокам своих хоккейных клубов более высокие доходы и возможности дальнейшей карьеры. Но вступление в КХЛ означает и появление новых зрителей — в первую очередь, российских болельщиков — и, возможно, новых спонсоров. Поэтому зарубежным клубам необходимо наладить взаимодействие с новыми целевыми аудиториями.

Они имеют возможность повысить свои доходы, в том числе за счет популяризации своей команды на российском рынке и продажи билетов на домашние матчи и фанатской атрибутики новым болельщикам. В современных условиях эти задачи могут решаться, в первую очередь, в интернете. Разумеется, для этого необходимо адаптировать свой сайт, интернет-магазин и группы в социальных сетях к привычкам и запросам российской аудитории.

Вопросы к кейсу:

1. Выберите иностранный хоккейный клуб, играющий в КХЛ. Насколько его сайт и интернет-магазин учитывают наличие российской аудитории? В каких социальных сетях созданы группы болельщиков этого клуба? Созданы ли в них условия для включения российских болельщиков?
2. Повлияла ли на ваш анализ история выбранного вами иностранного хоккейного клуба: некоторые из них существуют уже длительное время, а некоторые были созданы специально для игры в КХЛ?
3. Какие сайты / интернет-магазины / группы в социальных сетях российских хоккейных клубов могут служить образцом для бенчмаркингового исследования? Составьте список критериев, по которым следует проводить сравнение интернет-магазинов фанатской атрибутики; групп болельщиков в социальных сетях.
4. Какой «лучший опыт» российских клубов по интернет-взаимодействию с болельщиками может быть использован выбранным вами иностранным хоккейным клубом?
5. Какие маркетинговые мероприятия, успешно применявшиеся клубами НХЛ (спортивной организации, объединяющей хоккейные клубы США и Канады), могут быть использованы в КХЛ?

Перечень вопросов для рубежных контролей:

Вопросы для рубежного контроля №1 по дисциплине "Бизнес-разведка" - Комплексная письменная работа
Тема 1. Разведка и контрразведка как органы безопасности

1. Цель разведки и контрразведки
2. Контрразведка включает в себя
3. Методология функционального бенчмаркинга

Тема 2. Бенчмаркинг - инструмент развития конкурентных преимуществ

1. Применение бенчмаркинга состоит (четыре последовательных действия)
2. Теория Бернардо де Суза (Bernardo de Sousa)
3. Приведите примеры предприятий и организаций, использующие бенчмаркинг

Тема 3. Проведение конкурентной разведки

1. Разведка в бизнесе
2. Основные задачи конкурентной разведки
3. Как включить конкурентную разведку в структуру организации

Вопросы для рубежного контроля №2 по дисциплине "Бизнес-разведка" - Комплексная письменная работа

Тема 4. Оценка среды при бенчмаркинге

1. 5 категорий потребителей
2. Причины удовлетворенности клиентов
3. Что необходимо для получения позитивного результата

Тема 5. Маркетинговые и полевые исследования

1. Полноценный анализ рынка
2. Техническое задание на исследование рынка должно включать в себя
3. Речевая действенность рекламы

Вопросы для рубежного контроля №3 по дисциплине "Бизнес-разведка" - Комплексная письменная работа

Тема 6. Стратегический бенчмаркинг

1. Элементы процесса маркетинга
2. 5 основных маркетинговых концепций
3. Структура маркетинга

Тема 7. Операционный бенчмаркинг

1. Сущность и понятие инсорсинг
2. Сущность и понятие аутсорсинг
3. Основные цели операционного бенчмаркинга

Вопросы для рубежного контроля №4 по дисциплине "Бизнес-разведка" - Комплексная письменная работа

Тема 8. Формирование управленческой деятельности на предприятии

1. Функции управления
2. Стиль руководства
3. Психологические особенности менеджера предприятия

Тема 9. Конкурентная разведка на основе ресурсов Интернета

1. Группы поиска информации в Интернете
2. Цикл обработки информации
3. Инструменты для отслеживания конкурентов в Интернете

Типовая комплексная письменная работа для рубежного контроля:

Комплексная письменная работа для рубежного контроля по дисциплине «Управление конкурентоспособностью малого предприятия»

1 вариант

Теоретическая часть:

Тестовые задания по дисциплине:

1. Назовите процессы бенчмаркинга:

- A) совместный
- B) конкурентный
- C) маркетинговый анализ, конкурентная разведка
- D) общий
- E) внутренний, внешний

2. В каком году был разработан метод бенчмаркинга:

- A) 1972
- B) 1979
- C) 1970
- D) 1980
- E) 1982

3. Стратегический бенчмаркинг может перейти в:

- A) глобальный
- B) внутренний
- C) функциональный
- D) общий
- E) конкурентный

Практическая часть:

Рассмотрев миссии известных компаний Google, Coca Cola, определить оптимальную структуру элементов миссии (привести пример).

Задания для самостоятельной работы в часы самоподготовки:

Задания для самостоятельной работы приведены в разделе СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ).

Оценочные материалы и оценочные средства для проведения текущего и рубежного контролей успеваемости представлены в ФОС по дисциплине "Бизнес-разведка"

6.3 Типовые контрольные вопросы и задания для промежуточной аттестации

Вопросы для подготовки к экзамену в виде комплексной письменной работы:

1. Обоснуйте необходимость проведения конкурентной разведки.
2. Сформулируйте правовые основы конкурентной разведки.
3. Перечислите основные источники технологической информации в разведывательных целях.
4. Определите требования к разведывательной информации.
5. Опишите основные этапы создания службы конкурентной разведки в компании.
6. Дополните тезисы о роли разведки в обеспечении экономической безопасности организации.
7. Что входит в состав системы экономической разведки современного предприятия?
8. Какие существуют способы доступа к конфиденциальной информации?
9. Каков состав контрразведывательной деятельности современного предприятия?
10. В чем заключается работа с персоналом по пресечению мошенничества внутри организации?
11. Опишите методы обеспечения надежности сотрудников.
12. Назовите основные взаимосвязи разведывательной и контрразведывательной деятельности современного предприятия.
13. Каковы направления информационно-аналитической работы?
14. Перечислите основные принципы информационно-аналитической работы.
15. В чем значение своевременности информации и как оно изменяется с течением времени?
16. Приведите примеры видов и форм информационного анализа.
17. Опишите основные приемы представления и интерпретации результатов информационно-аналитической работы.
18. Опишите основные способы сбора разведывательной информации через Интернет.
19. Объясните роль блогов в формировании информационного поля современного предприятия.
20. Перечислите признаки «закрытого» Интернета и его значение для целей конкурентной разведки.
21. Перечислите прикладные программные средства аналитической обработки разведывательной информации.
22. Назовите ряд различий формального и неформального анализа данных.
23. Назовите «выходные» документы компьютерной обработки разведывательной информации.

24. Определите общие черты информационной конкурентной разведки и науки, информационной разведки и журналистики.

25. Перечислите известные вам средства и методы мониторинга СМИ, массовой активности, учреждений, деятелей.

Типовая комплексная письменная работа:
Комплексная письменная работа на экзамен
по дисциплине «Бизнес-разведка»

1 вариант

Теоретическая часть:

1. При формировании миссии необходимо учитывать:

- A) внешнюю направленность компании;
- B) внутреннюю значимость компании;
- C) структуру компании;
- D) генеральную цель компании;
- E) стратегические ориентиры.

2. К основным элементам миссии организации относятся:

- A) название и статус;
- B) товар или услуга;
- C) акционеры компании;
- D) технология;
- E) ответы A,B,D

Практическая часть:

Кейс-задание.

Иванов Иван Петрович решил создать собственное предприятие, так как всегда мечтал об этом. Он поставил перед собой цель: создать небольшую булочную на другом конце улицы. Он тщательно готовился, учился, брал пример с опытных бизнесменов и организовал свое дело. Спланировал он все достаточно грамотно и бизнес начал вскоре приносить прибыль, появились постоянные покупатели, и все было относительно стабильно. Продолжалось это в течение двух лет, но вскоре рядом с булочной Ивана Петровича появилась большая кондитерская с гораздо большим ассортиментом и гибкими ценами. Спустя месяц булочная Ивана Петровича закрылась. Почему бизнес Ивана Петровича прожил так недолго, ведь все шло хорошо?

Оценочные материалы и оценочные средства для проведения промежуточной аттестации обучающихся представлены в ФОС по промежуточной аттестации дисциплины "Бизнес-разведка"

6.4 Критерии оценивания

Критерии оценивания устного опроса

«отлично» (А, А-, 4.0-3.67, 90-100%) ставится, если студент полно излагает материал (отвечает на вопрос), дает правильное определение основных понятий; обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только из учебника, но и самостоятельно составленные; излагает материал последовательно и правильно с точки зрения норм литературного языка.

«хорошо» (В+, В, В-, 3.33-2.67, 75-89%) ставится, если студент дает ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для «отлично», но допускает 1–2 ошибки, которые сам же исправляет, и 1–2 недочета в последовательности и языковом оформлении излагаемого.

«удовлетворительно» (С+, С, С-, D+,D, 2.33-1.0, 50-74%) ставится, если студент обнаруживает знание и понимание основных положений данной темы, но излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил; не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры; излагает материал непоследовательно и допускает ошибки в языковом оформлении излагаемого.

«неудовлетворительно» (F, 0, 0-49%) ставится, если студент обнаруживает незнание большей части соответствующего вопроса, допускает ошибки в формулировке определений и правил, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал.

Критерии оценки тестовых заданий

«отлично» (А, А-, 4.0-3.67, 90-100%) - выставляется, если студент выполнил работу без ошибок и недочётов, допустил не более 10% ошибок от общего объема заданий.

«хорошо» (В+, В, В-, 3.33-2.67, 75-89%) - выставляется, если студент выполнил работу, допустив от 11% до 25% ошибок от общего объема заданий.

«удовлетворительно» (С+, С, С-, D+,D, 2.33-1.0, 50-74%) - выставляется, если студент выполнил работу, допустив от 26% до 50% ошибок от общего объема заданий.

«неудовлетворительно» (F, 0, 0-49%) - выставляется, если студент допустил число ошибок и недочётов превосходящее норму, при которой может быть выставлено «удовлетворительно», или если правильно выполнил менее половины работы.

Критерии оценивания кейса студента

«отлично» (А, А-, 4.0-3.67, 90-100%) выставляется студенту, если демонстрируются: умения использовать системный и ситуативный подходы, представить аргументированное рассуждение по проблеме, получить и обработать дополнительные данные; определять цели, задачи, результаты предстоящей деятельности, причины возникновения ситуации, проблемы; понимать более широкий контекст, в рамках которого находится ситуация: её связи с другими проблемами, определять риски, трудности при разрешении проблемы, подготовить программу действий.

«хорошо» (В+, В, В-, 3.33-2.67, 75-89%) выставляется студенту, если демонстрируются: умения использовать системный и ситуативный подходы, представить определённые аргументы рассуждения по проблеме, получить и обработать дополнительные данные; определять цели, задачи, результаты предстоящей деятельности, причины возникновения ситуации, проблемы и её связи с другими проблемами, определять некоторые риски, трудности при разрешении проблемы, подготовить программу действий.

«удовлетворительно» (С+, С, С-, D+,D, 2.33-1.0, 50-74%) выставляется студенту, если демонстрируются: умения представить рассуждения по проблеме, определять цели, задачи, результаты предстоящей деятельности, определять возможные связи проблемы с другими проблемами, частично описать программу действий.

«неудовлетворительно» (F, 0, 0-49%) выставляется студенту, если демонстрируются: разрозненные аргументы по проблеме или аргументы отсутствуют, неумение определять цели, задачи, результаты предстоящей деятельности, связи проблемы с другими проблемами, программа действий содержит серьезные ошибки или отсутствует.

Рекомендации студенту по работе над кейсом

Независимо от природы, предоставленного кейса, студентам нужно будет:

1. «Проанализировать» его: выявить, что и почему происходит, что может произойти и почему.
2. Объяснить ситуацию.
3. Оценить уже принятые меры.
4. Обсудить возможные будущие действия и сравнить их возможную эффективность.

Работая над кейсом, студенты должны продемонстрировать следующие умения:

- определение лиц, чьи интересы затрагивает проблемная ситуация и умение учитывать их различные, зачастую противоположные интересы и точки зрения;
- определение того, какая имеющаяся или доступная информация может пролить свет на ситуацию и в какой степени эта информация будет надежной;
- умение разбираться в представлениях о ситуации — своих и других членов группы, а также основных действующих лиц кейса (субъективные представления могут вести к неправильному восприятию проблемы или ограничивать возможности улучшения ситуации);
- умение работать с неоднозначностью и неопределенностью, т.к. никогда не будет полной информации;
- умение «выявить суть» проблемной ситуации так, чтобы почувствовать, понять, что действительно происходит — основные проблемы ситуации, факторы, повлиявшие на их возникновение, задействованные причинные связи и/или вероятные последствия осуществленных и возможных будущих действий;
- с учетом этого понимания — умение разработать необходимые действия;
- умение убедить всех, кого нужно в этом убедить, что выбранное направление деятельности действительно приемлемо;
- умение удостовериться, что все вовлеченные в эти действия люди активно участвуют в них и способны их выполнять

Критерии оценки конспектов: «отлично» (А, А-, 4.0-3.67, 90-100%) ставится, если текст работы логически выстроен и точно изложен, ясен весь ход рассуждения. Имеются ответы на все поставленные вопросы, и они изложены научным языком, с применением терминологии, принятой в изучаемой дисциплине. Ответ на каждый вопрос заканчивается выводом, сокращения слов в тексте отсутствуют. Использована литература из библиотеки Костанайского филиала "ЧелГУ" и (или) ЭБС. Оценка «хорошо» (В+, В, В-, 3.33-2.67, 75-89%) ставится, если тема раскрыта, но допущены несущественные ошибки. Использована литература из библиотеки Костанайского филиала "ЧелГУ" и (или) ЭБС. «Удовлетворительно» (С+, С, С-, D+,D, 2.33-1.0, 50-74%) – если тема описана не полностью, собственная точка зрения на изучаемую проблему не достаточно аргументирована. Студент не всегда полно и обстоятельно отвечает на вопросы по изучаемой проблеме. Не представлены необходимые таблицы и схемы. Иначе, студент получает оценку «неудовлетворительно» (F, 0, 0-49%).

Критерии оценки структурно-логической схемы:

Работа выполнена на "отлично" (А, А-, 4.0-3.67, 90-100%) содержание схемы полностью соответствует заданной теме

Работа выполнена на ""хорошо" (В+, В, В-, 3.33-2.67, 75-89%) содержание материала в схеме соответствует заданной теме, но есть недочеты и незначительные ошибки

Работа выполнена на ""удовлетворительно" обучающийся работу выполнил небрежно, содержание блоков схемы по некоторым аспектам не раскрывает вопросы заданной темы

Иначе, студент получает оценку «неудовлетворительно» (F, 0, 0-49%).

Критерии оценки презентации

Работа выполнена на "отлично" (А, А-, 4.0-3.67, 90-100%) если: презентация соответствует теме самостоятельной работы; оформлен титульный слайд с заголовком (тема, цели, план и т.п.); сформулированная тема ясно изложена и структурирована; использованы графические изображения (фотографии, картинки и т.п.), соответствующие теме; выдержан стиль, цветовая гамма, использована анимация, звук; работа оформлена и предоставлена в установленный срок.

Работа выполнена на ""хорошо" (В+, В, В-, 3.33-2.67, 75-89%) если: презентация соответствует теме самостоятельной работы; оформлен титульный слайд с заголовком (тема, цели, план и т.п.); сформулированная тема ясно изложена и структурирована; использованы графические изображения (фотографии, картинки и т.п.), соответствующие теме; работа оформлена и предоставлена в установленный срок.

«неудовлетворительно» (F, 0, 0-49%) выставляется студенту, если работа не выполнена или содержит материал не по вопросу.

Во всех остальных случаях работа оценивается на «удовлетворительно» (С+, С, С-, D+,D, 2.33-1.0, 50-74%).

Требования к оформлению презентации:

Презентация создается по указанной теме. Объем презентации не менее 10 слайдов. Фон слайдов – однотонный. Выравнивание текста слева, заголовки – по центру. Шрифт текста на слайде – 28-30 пт. Рекомендуется на слайде располагать рисунки или иллюстрации. При создании презентации, можно использовать рекомендуемую литературу, так и ресурсы Интернет. При защите учитывается наглядность презентации, содержание и соответствие материала

Критерии оценивания уровня освоения дисциплинарных компетенций на рубежной комплексной письменной работе:

«отлично» (А, А-, 4.0-3.67, 90-100%) – студент полностью выполнил задание контрольной работы, показал отличные знания и умения в рамках усвоенного учебного материала, контрольная работа оформлена аккуратно и в соответствии с предъявляемыми требованиями.

«хорошо» (В+, В, В-, 3.33-2.67, 75-89%) – студент полностью выполнил задание контрольной работы, показал хорошие знания и умения, но не смог обосновать оптимальность предложенного решения, есть недостатки в оформлении контрольной работы.

«удовлетворительно» (С+, С, С-, D+,D, 2.33-1.0, 50-74%) – студент полностью выполнил задание контрольной работы, но допустил существенные неточности, не проявил умения правильно интерпретировать полученные результаты, качество оформления контрольной работы имеет недостаточный уровень.

«неудовлетворительно» (F, 0, 0-49%) – студент не полностью выполнил задание контрольной работы, при этом проявил недостаточный уровень знаний и умений, а также неспособен пояснить полученный результат.

Критерии оценивания ответа студента на экзамене:

- оценки «отлично» (А, А-; 4.0 – 3.67; 90 – 100%) заслуживает студент, обнаруживший всестороннее, систематическое и глубокое знание программного материала, умение свободно выполнять задания, предусмотренные программой, усвоивший основную и знакомый с дополнительной литературой, рекомендованной программой. Оценка «отлично» выставляется студентам, усвоившим взаимосвязь основных понятий дисциплины в их значении для будущей профессиональной деятельности, проявившим творческие способности в понимании, изложении и использовании учебного материала;

- оценки «хорошо» (В+, В, В-; 3.33 – 2.67; 75 – 89%) заслуживает студент, обнаруживший полное знание программного материала, успешно выполняющий предусмотренные в программе задания, усвоивший основную литературу, рекомендованную в программе. Оценка «хорошо» выставляется студентам, показавшим систематический характер знаний по дисциплине и способным к их самостоятельному пополнению и обновлению в ходе дальнейшей учебной работы и профессиональной деятельности;

- оценки «удовлетворительно» (С+, С, С-, D+, D; 2.33 – 1.0; 50 – 74%) заслуживает студент, обнаруживший знание основного программного материала в объеме, необходимом для дальнейшей учёбы и предстоящей профессиональной деятельности, справляющийся с выполнением заданий, предусмотренных программой, знакомый с основной литературой, рекомендованной программой. «удовлетворительно» выставляется студентам, допустившим погрешности непринципиального характера в ответе на экзамене и при выполнении экзаменационных заданий;

- «неудовлетворительно» (F; 0; 0 – 49%) выставляется студенту, обнаружившему пробелы в знаниях основного программного материала, допустившему принципиальные ошибки в выполнении предусмотренных программой заданий. Как правило, оценка «неудовлетворительно» ставится студентам, которые не могут продолжить обучение или приступить к профессиональной деятельности по окончании вуза без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине.

7 УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

7.1 Рекомендуемая литература

7.1.1 Основная литература

Рабочая программа дисциплины "Бизнес-разведка" по направлению подготовки (специальности) 38.03.02 Менеджмент направленности (профилю) Управление бизнесом				стр. 15
	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Ресурс
Л1.1	Илякова И. Е., Майкова С. Э.	Конкурентная разведка: учебное пособие для вузов (https://urait.ru/bcode/520280)	Москва: Юрайт, 2023	ЭБС
7.1.2 Дополнительная литература				
	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Ресурс
Л2.1	Дудихин В. В., Дудихина О. В.	Конкурентная разведка в Internet. Советы аналитика (http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1_cid=25&pl1_id=1111)	Москва: ДМК Пресс, 2009	ЭБС
Л2.2	Аверченков В. И., Спасенников В. В., Шкаберин В. А., Рытов М. Ю.	Конкурентная разведка: технологии и противодействие: учебное пособие (https://e.lanbook.com/book/92919)	Москва: ФЛИНТА, 2017	ЭБС
7.2 Перечень информационных технологий				
7.2.1 Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение				
Лицензионное программное обеспечение: 1. Операционная система Microsoft Windows XP Professional OEM Software (Сертификат подлинности (COA) наклеен на корпус ПК), Microsoft Office 2007 Russian Academic OPEN License (Лицензия № 42627774 от 24.08.2007 бессрочно), операционная система Microsoft Windows 7 PRO CIS and GE OEM Software (Сертификат подлинности (COA) наклеен на корпус ПК), операционная система Microsoft Windows 7 PRO CIS and GE OEM Software (Сертификат подлинности (COA) наклеен на корпус ПК). 2. Пакет прикладных программ Microsoft Office. Microsoft® Office Standard Single Language License & Software Assurance Open Value No Level 3 Years Acquired Year 1 Academic AP (Лицензионное соглашение V7664610 от 14.11.2022 до 30.11.2025) 3. Программное обеспечение «Визуальная студия тестирования» (Договор №4270 от 01.07.2017. бессрочно). 4. Программное обеспечение «IC: Предприятие 8. Комплект для обучения в высших и средних учебных заведениях». (Электронная лицензия. Регистрационный номер: 802214523 срок действия - бессрочно). 5. Kaspersky Endpoint Security Educational License (Лицензия №2FA8-221114-061421-236-1377 с 18.11.2022 до 20.11.2023) 6. Программа ЭВМ «Среда электронного обучения 3KL» (Договор № 1166.7 от 01.02.2023 до 08.02.2024 г.) 7. Программное обеспечение «PDFedit». Редактор PDF файлов (Свободно распространяемое программное обеспечение)				
7.2.2 Современные профессиональные базы данных, информационно-справочные системы и электронные библиотечные системы				
1. Научно-электронная библиотека eLibrary [Электронный ресурс]. – http://elibrary.ru				
2. Электронно-библиотечная система «ЛАНЬ» [Электронный ресурс]. – http://e.lanbook.com				
3. Электронно-библиотечная система «Университетская библиотека онлайн» [Электронный ресурс]. – http://www.biblioclub.ru				
4. Электронно-библиотечная система «Юрайт» [Электронный ресурс]. – http://www.urait.ru				
5. Справочно-правовая система «Гарант» [Электронный ресурс]. – URL: https://internet.garant.ru/				
6. Сайт журнала «Современная конкуренция» [Электронный ресурс]. – URL: http://www.moderncompetition.ru/				
8 МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)				
Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля, рубежного контроля и промежуточной аттестации, также помещения для самостоятельной работы оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду филиала.				
Помещения для проведения занятий лекционного типа:				
Учебная аудитория № 408.				
Количество посадочных мест – 48.				
Учебное оборудование: рабочее место преподавателя, доска магнитно-меловая, учебная парта – 24, стулья – 48, трибуна для выступления.				
Технические средства обучения: Мультимедийный проектор – Epson EB-X8, проекционный экран Memory Specialist (моторизованный), ноутбук Toshiba A300-14T (Intel® Core™ 2 Duo 2.10GHz/1Gb/250Gb. Выход в интернет, в том числе через wi-fi. Обеспечен доступ к информационным ресурсам в сети «Интернет» и электронной информационной образовательной среде филиала.				

<p>Рабочая программа дисциплины "Бизнес-разведка" по направлению подготовки (специальности) 38.03.02 Менеджмент направленности (профилю) Управление бизнесом</p>	<p>стр. 16</p>
<p>Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий: тематические стенды – 11, комплект слайд-презентаций по темам дисциплины.</p>	
<p>Практические, семинарские занятия, текущий контроль:</p>	
<p>Учебная аудитория № 413.</p>	
<p>Количество посадочных мест – 40.</p>	
<p>Учебное оборудование: рабочее место преподавателя, доска магнитно-меловая, учебная мебель.</p>	
<p>Групповые и индивидуальные консультации, текущий контроль:</p>	
<p>Учебная аудитория № 413.</p>	
<p>Количество посадочных мест – 40.</p>	
<p>Учебное оборудование: рабочее место преподавателя, доска магнитно-меловая, учебная мебель.</p>	
<p>Промежуточная и рубежная аттестация:</p>	
<p>Учебная аудитория № 408.</p>	
<p>Количество посадочных мест – 48.</p>	
<p>Учебное оборудование: рабочее место преподавателя, доска магнитно-меловая, учебная парта – 24, стулья – 48, трибуна для выступления.</p>	
<p>Технические средства обучения: Мультимедийный проектор – Epson EB-X8, проекционный экран Memory Specialist (моторизованный), ноутбук Toshiba A300-14T (Intel® Core™ 2 Duo 2.10GHz/1Gb/250Gb. Выход в интернет, в том числе через wi-fi. Обеспечен доступ к информационным ресурсам в сети «Интернет» и электронной информационной образовательной среде филиала.</p>	
<p>Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий: тематические стенды – 11, комплект слайд-презентаций по темам дисциплины.</p>	
<p>Помещение для самостоятельной работы, в том числе для выполнения курсовых работ:</p>	
<p>Учебная аудитория для самостоятельной работы, выполнения курсовых работ № 404.</p>	
<p>Количество посадочных мест – 24, из них 10 посадочных мест оснащены ноутбуками.</p>	
<p>Учебное оборудование: рабочее место преподавателя, оборудованное компьютером, доска магнитно-меловая, учебная парта – 12; стулья – 24.</p>	
<p>Технические средства обучения: ноутбуки (10). Выход в интернет, в том числе через wi-fi. Обеспечен доступ к информационным ресурсам в сети «Интернет» и электронной информационной образовательной среде филиала.</p>	
<p>Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий: тематические стенды – 6.</p>	
<p>Учебная аудитория для самостоятельной работы, выполнения курсовых работ № 410.</p>	
<p>Количество посадочных мест – 20, из них 10 посадочных мест оснащены компьютерами.</p>	
<p>Учебное оборудование: рабочее место преподавателя, оборудованное компьютером, доска маркерная, учебная парта – 10, стулья – 10.</p>	
<p>Технические средства обучения: компьютеры (10) в комплекте (системный блок, монитор, клавиатура, мышь, ИБП). Выход в интернет, в том числе через wi-fi. Обеспечен доступ к информационным ресурсам в сети «Интернет» и электронной информационной образовательной среде филиала.</p>	
<p>Помещения для выполнения самостоятельной работы, курсовых и выпускных квалификационных работ</p>	
<p>Учебная аудитория (компьютерный класс) № 300.</p>	
<p>Количество посадочных мест – 20, из них 20 посадочных мест оснащены компьютерами.</p>	
<p>Учебное оборудование: рабочее место преподавателя, оборудованное компьютером, доска маркерная, учебная мебель.</p>	
<p>Технические средства обучения: компьютеры (20) в комплекте (системный блок, монитор, клавиатура, мышь, ИБП). Аудитория обеспечена доступом к информационным ресурсам в сети «Интернет» и электронной информационной образовательной среде филиала.</p>	
<p>Лаборатория экономики и управления № 420.</p>	
<p>Количество посадочных мест – 20.</p>	
<p>Учебное оборудование: рабочее место преподавателя, оборудованное компьютером, стол компьютерный (комплексный) – 5, стулья – 29.</p>	
<p>Технические средства обучения: компьютер (системный блок Intel(R)Core(TM)i3-4130 CPU@ 3.40GHz 3.40GHz\4Gb\500Gb, монитор Philips LED – 200VI, компьютерная мышь Genius, клавиатура Genius, источник бесперебойного питания Crown, документ камера Epson, точка доступа TP-Link TL-WDR4900) – 21. Выход в интернет, в том числе через wi-fi. Обеспечен доступ к информационным ресурсам в сети «Интернет» и электронной информационной образовательной среде филиала.</p>	
<p>Библиотека (читальный зал)</p>	

Рабочая программа дисциплины "Бизнес-разведка" по направлению подготовки (специальности) 38.03.02 Менеджмент направленности (профилю) Управление бизнесом	стр. 17
Количество посадочных мест – 100, из них 10 посадочных мест оснащены компьютерами.	
Учебное оборудование: картотека, полки, стеллажи, учебная мебель, круглый стол.	
Технические средства обучения – компьютеры (10) в комплекте (системный блок, монитор, клавиатура, мышь, ИБП), телевизор, мониторы (для круглого стола), книги электронные PocketBook614, оснащенные доступом к информационным ресурсам в сети «Интернет», электронной информационной образовательной среде филиала.	
Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий: шкаф-стеллаж – 2, выставка – 2, выставка-витрина – 2, стенд – 2, стеллаж демонстрационный – 1, тематические полки – 6.	
Специальные помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования	
Специальное помещение для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования № 309	
Оборудование: стол для профилактики учебного оборудования, стул, стеллаж для запасных частей компьютеров и офисной техники, воздушный компрессор, паяльная станция, пылесос, стенд для тестирования компьютерных комплектующих, лампы.	
Специальное помещение для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования № 316	
Оборудование: стол для профилактики учебного оборудования, стул, шкаф для хранения учебного оборудования; ассортимент отверток, кисточек, мини-мультиметр, дополнительные USB Flash накопители, сумка для CD/DVD дисков.	
Специальное помещение для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования № 24	
Оборудование: столярный станок, электролобзик, шуруповёрт, электродрель, электрозамеряющие приборы, стол для профилактики учебного оборудования, стул, стеллажи для хранения.	

9 МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

В рамках дисциплины «Бизнес-разведка» занятия лекционного типа проводятся с использованием интерактивных технологий (групповое обсуждение области применения коммуникационных технологий в контексте специфических задач, решаемых преподавателем и студентом, посредством лекции).

На занятиях практического типа, ориентированных на предметную область будущей профессиональной деятельности студентов, выборочно контролируется степень усвоения студентами основных теоретических положений в рамках особенностей конкуренции и бизнес-разведки на предприятиях. Для успешной подготовки к занятиям практического типа по дисциплине необходимо тщательно отбирать материал для раскрытия вопросов тем. Для реализации принципа индивидуального подхода на занятиях предлагаются темы индивидуальных заданий, рассматриваются и одобряются авторские подходы к их реализации. Студенты выполняют задания самостоятельно, пользуясь материалами занятий лекционного типа, так как в материалах данных занятий излагаются обобщенные планы реализации задач, творческих заданий. Наиболее интересные варианты реализации творческих заданий рассматриваются и разбираются совместно.

Подготовка и выполнение самостоятельной работы по дисциплине позволяет проконтролировать усвоение новой целой темы. При выполнении самостоятельной работы студент работает с литературой самостоятельно. Срок выполнения одного задания 1-2 недели. Работы оформляются в виде структурно-логических схем, слайд-презентаций.

Структурно-логическая схема представляет собой некую графическую схему из нескольких элементов, связанных между собой. В качестве элементов такой схемы можно использовать, например, определенные ключевые слова, формулы, рисунки, опираясь на которые можно объяснить весь учебный материал по теме дисциплины. Все элементы–символы графической блок-схемы занятия должны быть логически связаны между собой в единое целое.

При она должна быть лаконичной (около 300 печатных знаков) и состоять из нескольких логически связанных между собой частей – блоков, каждый из которых в то же время представляет собой самостоятельную, некую логически завершенную часть учебного материала по определенной теме дисциплины. СРС состоит, как правило, из 3-5 самостоятельных блоков, соответствующих вопросам изучаемой темы.

Слайд-презентации (флеш-презентации), сопровождаемые кратким докладом должны содержать 10-12 слайдов с иллюстрациями, схемами, формулами.

РЕЦЕНЗИЯ

на рабочую программу дисциплины «Бизнес-разведка»
по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент
направленности (профилю) Управление бизнесом

Представленная на рецензирование рабочая программа дисциплины «Бизнес-разведка» соответствует требованиям федерального государственного образовательного стандарта высшего образования - бакалавриата по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12 августа 2020 г. №970.

В рабочей программе последовательно изложены цели и задачи дисциплины, ее место в структуре основной профессиональной образовательной программы высшего образования, объем дисциплины и виды учебной работы, сформулированы требования к результатам освоения дисциплины и компетенции, на формирование которых направлен процесс изучения дисциплины «Бизнес-разведка».

Содержание тем дисциплины раскрыто достаточно полно, определен перечень тем занятий лекционного типа, практических занятий, самостоятельной работы студентов. Предусмотрено использование различных оценочных средств, позволяющих проверить уровень освоения компетенций.

Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины представлено перечнем основной и дополнительной литературы.

Из программы следует, что компетенции, предусмотренные дисциплиной, указанные в ФГОС ВО по направлению 38.03.02 Менеджмент, реализуются с учетом специфики направленности (профиля) Управления бизнесом.

Учитывая вышесказанное, дисциплина «Бизнес-разведка» может быть использована в учебном процессе для подготовки обучающихся по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент направленности (профиля) Управление бизнесом. :

Рецензент:
Директор ИП «АДАМАНТ»



Селях А.С.