АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.ДВ.1.2 «Маркетинг и менеджмент»

по направлению подготовки: 15.03.02 «Технологические машины и оборудование»
по профилю «Оборудование нефтегазопереработки»
Квалификация выпускника: БАКАЛАВР
Выпускающая кафедра: КМИЦ «НТ»

Кафедра-разработчик рабочей программы: Казанский межвузовский инженерный центр «Новые технологии»

1. Цели освоения дисциплины

Целями освоения дисциплины «Маркетинг и менеджмент» являются:
а) усвоение студентами знаний по основополагающим положениям управленческой деятельности;
б) научить студентов, осуществлять управление предприятиями в направлении ориентирования на интересы потребителя.

2. Содержание дисциплины «Маркетинг и менеджмент»:

Понятие менеджмента, его сущность, задачи и основные функции
Факторы, влияющие на процесс принятия решений. Групповое принятие решений
Маркетинговые исследования рынка
Управление маркетингом. Планирование маркетинга. Контроль маркетинговой деятельности

3. В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

1) Знать: а) эволюцию концепции управления цепями поставок;
б) терминологию концепции управления цепями поставок (УЦП);
в) сущность сетевой структуры и классификацию цепей поставок;
г) сущность потоков и процессов в цепях поставок;
д) ключевые бизнес–процессы;
е) проблемы оптимизации управления цепью поставок;
ж) принципы построения и структуру SCOR модели цепи поставок;
и) принципы оценки экономической эффективности решений в УЦП.
2) Уметь: а) применять полученные теоретические знания по дисциплине для моделирования и управления цепями поставок предприятия;
б) проводить комплексный анализ экономической эффективности функционирующих цепей поставок;
в) анализировать отраслевую специфику цепей поставок;
г) анализировать основные и вспомогательные процесс.
3) Владеть: а) навыками моделирования цепей поставок;
б) анализом цепей поставок предприятий и предлагать управленческие решения по их оптимизации;
в) навыками разработки модели цепи поставок с использованием стандарта SCOR.

Директор КМИЦ «Новые технологии» А. Ф. Махоткин