

Міністерство освіти і науки України
Мирогощанський аграрний фаховий коледж

Затверджую

Заступник директора

з навчальної роботи

_____ Кривичун М.Д.
” ____ ” _____ 202_р.

ПЕРЕЛІК ПИТАНЬ

Для проведення іспиту з навчальної дисципліни

Основи менеджменту і маркетинг

Для студентів спеціальності **№ 201 «Агрономія»**
За ОПП «Організація і технологія ведення фермерського господарства»

Розглянуто на засіданні циклової
комісії соціально-економічних дисциплін
і рекомендовано до затвердження
Протокол № ____ від _____ 20__ р.
Голова комісії _____ Л.М. Тимощук

**КРИТЕРІЇ ТА НОРМИ ОЦІНЮВАННЯ ЗНАНЬ,
УМІНЬ І НАВИЧОК СТУДЕНТІВ**
при складанні іспиту з навчальної дисципліни
“Основи менеджменту та маркетинг”

Основними критеріями оцінювання знань студентів є:

- 1) характер і якість самостійної підготовки студента;
- 2) ступінь усвідомлення навчального матеріалу, розуміння того, про що повідомляється;
- 3) повнота, правильність і точність відповіді;
- 4) уміння застосовувати набуті знання у стандартних і нестандартних ситуаціях;

Оцінювання проводиться за чотирибальною шкалою.

Норми оцінювання:

Оцінка «відмінно»

Виставляється у тому випадку, коли студент вільно й у повному обсязі оволодів програмним матеріалом курсу; долучив до своїх теоретичних знань конкретні уміння та навичками методичного чи прикладного характеру; отримав точні і достовірні кінцеві результати (обрахунки) практичних завдань.

Екзаменатор при відповіді студента переконався у вільному володінні ним понятійно-категоріальним апаратом даної дисципліни та чітким розумінням суті сказаного.

Студент в ході відповіді демонстрував обізнаність у міжгалузевих (міждисциплінарних) проблемах; наводив приклади із суміжних наук; спирався на додаткові літературні джерела чи періодичні видання; висловлював власні думки щодо наявних у науці дискусійних оцінок, поглядів, суджень, міркувань.

Оцінка «добре»

Оцінка «добре» відрізняється від оцінки «відмінно» тим, що студент допускав при відповіді окремі помилки і неточності у вищезазначених позиціях оцінювання, які, загалом, не вплинули суттєво на рівень його загальних знань теоретичного, методичного чи прикладного (практичного) характеру.

Оцінка «задовільно»

Оцінка «задовільно» ставиться студенту тоді, коли він погано засвоїв теоретичні положення науки; неправильно трактував (або вживав) поняття, терміни, категорії; невірно послуговувався уміннями і навичками методичного чи прикладного характеру; помилково обрахував практичні завдання.

Поряд з цим проявилась необізнаність студента у міжгалузевих (міждисциплінарних) проблемах, додаткових літературних джерелах або періодичних виданнях.

Загалом студент продемонстрував мінімальні знання, уміння і навички, які, поряд з цим, дозволяють йому у майбутньому виконувати свої фахові функції.

Оцінка «незадовільно»

Оцінка “незадовільно” ставиться студенту тоді, коли він не засвоїв теоретичних положень науки; не знає понять, термінів і категорій; не послуговується уміннями і навичками методичного чи прикладного характеру; не вміє вирішувати практичні завдання або здійснює розрахунки зі значними похибками.

В ході відповіді студент, загалом, не проявив ніякого розуміння сутності явищ, процесів, відношень, взаємодій, що не дозволяє йому у майбутньому виконувати свої фахові функції.

При визначенні загальної оцінки враховуються результати поточного контролю з лабораторних, практичних, семінарських занять, які відбулися в період, за який проводиться модульний контроль, а також результати захисту індивідуальних завдань та звітів із лабораторних (практичних) робіт, передбачених навчальною програмою з конкретної дисципліни, та самостійна аудиторна й позааудиторна робота студентів із даної дисципліни.

Розглянуто і рекомендовано для затвердження
на засіданні циклової комісії
соціально-економічних дисциплін

Протокол № ____ від _____ 20__р.
Голова комісії _____ Л.М. Тимошук

ПЕРЕЛІК ПИТАНЬ

1. Суть, мета та завдання менеджменту.
2. Рівні менеджменту.
3. Розподіл управлінської праці за горизонтальним характером.
4. Розподіл управлінської праці за вертикальним характером.
5. Поняття і значення функцій менеджменту.
6. Функція менеджменту планування.
7. Функція менеджменту організація.
8. Сутність управлінських рішень
9. Методи прийняття управлінських рішень.
10. Способи моделювання рішень
11. Природа конфлікту, його складові та типи конфліктів.
12. Складові та типи конфліктів
13. Основні типи та принципи організаційних структур.
14. Процес операційного менеджменту.
15. Формування операційної системи.
16. Сприяння нововведенням: технологія процесу.
17. Організація праці персоналу.
18. Основні критерії рівня організації праці.
19. Розробка і впровадження операційних систем.
20. Роль та вимоги до особистості сучасного менеджера.
21. Влада і вплив менеджера.
22. Лідерство. Саморозвиток менеджера.
23. Поняття і роль підприємництва в сучасних умовах.
24. Суб'єкти підприємництва в Україні на етапі формування ринкової економіки.
25. Принципи і матеріальні основи підприємницької діяльності.
26. Завдання права та обов'язки підприємця.
27. Правові аспекти, що регулюють підприємницьку діяльність.
28. Які види підприємницької діяльності підлягають ліцензуванню?
29. Програма державної підтримки підприємництва.
30. Принципи та умови організації підприємництва.
31. Система мотивів, етапи та складові підприємницької діяльності.
32. Реєстрація суб'єктів підприємницької діяльності, перелік документів.
33. Що таке підприємницький ризик?
34. Які види ризику Ви знаєте?
35. Страхування і його мета.
36. Страхування як метод зниження ризиків.
37. Перерахуйте можливі об'єкти страхування.
38. Податки – це...
39. Податкова система, її основні принципи
40. Види податків та їх розміри

- 41.Що вам відомо про обов'язкові відрахування?
- 42.Опишіть зміст бізнес-плану.
- 43.Структура бізнес-плану, порядок його розробки.
- 44.Бізнес-план –це...
- 45.Маркетингові комунікації
- 46.Суть реклами.
- 47.Види реклами:
- 48.Етапи розвитку міжнародного маркетингу:
- 49.Методи керівництва.
- 50.Стилі керівництва.
- 51.Підготовки та проведення зборів.
- 52.Підготовки та проведення виробничих нарад.
- 53.Підготовки та проведення бесід.
- 54.Маркетинг: використання обміну для задоволення потреб.
- 55.Принципи маркетингу
- 56.Основні функції маркетингу.
- 57.Процес прийняття рішень про купівлю.
- 58.Чинники, що впливають на рішення про купівлю.
- 59.Маркетингова інформаційна система.
- 60.Маркетингові дослідження.
- 61.Значення маркетингових досліджень.
- 62.Етапи проведення маркетингових досліджень.
- 63.Різновиди товарів.
- 64.Класифікація товарів.
- 65.Конкурентоспроможність товарів.
- 66.Життєвий цикл товару та його етапи.
- 67.Суть сегментації ринку
- 68.Суть позиціювання товару.
- 69.Природа маркетингових каналів
- 70.Міжнародний менеджмент і маркетинг

Викладач _____ Тишковець Т.О.