

«Новгородский государственный университет имени Ярослава Мудрого»
Институт экономики и управления

Кафедра управления и делового администрирования

МЕТОДЫ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ
Учебный модуль по направлению подготовки бакалавров
38.03.02 – Менеджмент

Фонд оценочных средств

Принято на заседании
Учёного совета ИЭУ
«17» *мале* 2017 г.
Протокол № 5

Заместитель директора,
канд. экон. наук, доцент
Т. В. Кудряшова Т. В. Кудряшова

Разработал
профессор кафедры,
докт. экон. наук
Р. А. Тимофеева Р. А. Тимофеева
«4» *мале* 2017 г.

Принято на заседании кафедры
«12» *05* 2017 г.
Протокол № 9
заведующий кафедрой,
докт. техн. наук, профессор
Е. А. Бондаренко Е. А. Бондаренко
«12» *05* 2017 г.

**Паспорт фонда оценочных средств
по учебному модулю «Методы принятия управленческих решений»
для направления подготовки
38.03.02 – Менеджмент**

№ п/п	Раздел (в соответствии с РП)	Контролируемые компетенции (или их части)	ФОС	
			Вид оценочного средства	Количество вариантов заданий
1	Введение в теорию принятия решений	ОПК – 6; ПК – 7	Деловая игра Собеседование, доклад-презентация	1
2	Качество управленческих решений	ОПК – 6; ПК – 7	Деловая игра Собеседование, доклад-презентация	2
3	Процесс принятия решений	ОПК – 6; ПК – 7	Деловая игра Собеседование, доклад-презентация	2
4	Методологические основы управленческих решений	ОПК – 6; ПК – 7	Деловая игра Мозговой штурм Собеседование, доклад-презентация	2
5	Эффективные системы принятия и реализации управленческих решений	ОПК – 6; ПК – 7	Кейс-стади, тренинги decision- making, Собеседование, доклад-презентация	2
6	Психологические аспекты принятия управленческих решений	ОПК – 6; ПК – 7	Кейс-стади, тренинги decision- making, Собеседование, доклад-презентация	2
7	Новые парадигмы управленческих процессов	ОПК – 6; ПК – 7	Кейс-стади, тренинги decision- making, Собеседование, доклад-презентация	2
	Аттестация	ОПК – 6; ПК – 7	По суммарному количеству набранных баллов рейтинга за период освоения учебного модуля	

Приложения (обязательные):

- А - Характеристика оценочного средства *Доклад-презентация*.
Б - Характеристика оценочного средства *Собеседование*.
В - Характеристика оценочного средства *Деловая игра*.
Г – Характеристика оценочного средства *Тренинг decision-making*.

Приложение А

Характеристика оценочного средства *Доклад-презентация*

Подготовка студентом доклада-презентации является одним из видов текущего контроля и оценки его знаний, умений и навыков, уровня сформированности компетенций при освоении дисциплины «Методы принятия управленческих решений».

Оценочное средство в виде подготовки доклада с последующей презентацией используется при проведении практического занятия по всем темам учебного модуля. Бакалаврам (при дистанционном обучении) предлагается самостоятельно освоить тему, проанализировать информацию и подготовить доклад-презентацию. Бакалаврам (без дистанционного обучения) после проведения аудиторных занятий и дополнительной самостоятельной работы предлагается проанализировать информацию и подготовить доклад-презентацию.

Доклад-презентация состоит из 10-15 слайдов по изучаемой теме учебного модуля.

Параметры оценочного средства:

Предел длительности контроля	10 минут
Предлагаемое количество тем	9
Последовательность выборки тем	Согласно рабочей программе
Критерии оценки:	
«5» (90 - 100 % от максимального количества баллов рейтинга по Докладу-презентации), если	Проявил оригинальность и креативность при подготовке презентации; Показал высокий уровень культуры мышления, способность к умозаключениям и логике; Обобщил информацию с помощью схем, таблиц, логических блоков; Проанализировал тему с активным использованием фактологического материала; Сформулировал выводы
«4» (70 - 89 % от максимального количества баллов рейтинга по Докладу-презентации), если	Проявил некоторую оригинальность при подготовке презентации; Проявил отчасти культуру мышления, способность к логическому изложению информации; Обобщил информацию; Проявил способность к анализу темы с использованием фактологического материала; Сформулировал некоторые выводы
«3» (50 - 69 % от максимального количества баллов рейтинга по Докладу-презентации), если	Не проявил оригинальности при подготовке презентации; Отчасти продемонстрировал культуру мышления; Обобщил некоторым образом информацию; Допустил неточности в анализе темы с использованием фактологического материала; Не сформулировал конкретные выводы

Тематика докладов-презентаций:

- 1 Управленческие революции.
- 2 Факторы ситуационного и поведенческого характера.

3 Сравнительный анализ теорий и моделей принятия управленческих решений (перечень определяет преподаватель).

4 Аналитические, статистические, математические, эвристические и активизирующие методы принятия управленческих решений.

5 Сравнительный анализ эффективных систем принятия и реализации управленческих решений (по выбору преподавателя).

6 Анализ проявления факторов деформации мышления при групповых решениях.

7 Анализ теста Д. Трампа.

Приложение Б

Характеристика оценочного средства *Собеседование*

Собеседование является средством проверки и оценки знаний, умений и навыков бакалавров по материалу, освоенному в результате изучения лекционного материала, выполнения практических работ и самостоятельной работы студента. В рамках освоения учебного модуля «Методы принятия управленческих решений» собеседование рекомендуется проводить после завершения изучения каждой темы учебного модуля и представления доклада-презентации.

Собеседование рекомендуется проводить в часы аудиторной самостоятельной работы студентов. Данный вид оценочного средства используется параллельно с оценкой доклада-презентации и ответом на возможные вопросы по изучаемой теме учебного модуля.

Параметры оценочного средства

Предел длительности контроля	10 мин
Предлагаемое количество вопросов из одного контролируемого раздела	Определяется преподавателем
Критерии оценки:	
«5» (90 - 100 % от максимального количества баллов рейтинга по Собеседованию), если	Полное знание и понимание теоретического содержания темы учебного модуля, без пробелов; сформированность необходимых практических умений при применении знаний в конкретных ситуациях, высокое качество выполнения всех предусмотренных программой обучения учебных заданий; высокий уровень мотивации обучения.
«4» (70 - 89 % от максимального количества баллов рейтинга по Собеседованию), если	Полное знание и понимание теоретического содержания темы учебного модуля, без пробелов; недостаточная сформированность некоторых практических умений при применении знаний в конкретных ситуациях; достаточное качество выполнения всех предусмотренных программой обучения учебных заданий; средний уровень мотивации обучения
«3» (50 - 69 % от максимального количества баллов рейтинга по Собеседованию), если	Знание и понимание теоретического содержания курса с незначительными пробелами; несформированность некоторых практических умений при применении знаний в конкретных ситуациях, низкое качество выполнения учебных заданий (не выполнены, либо оценены числом баллов, близком к минимальному); низкий уровень мотивации обучения

Тематика собеседований:

- 1) Введение в теорию принятия решений.
- 2) Качество управленческих решений.
- 3) Процесс принятия решений.
- 4) Методологические основы управленческих решений.
- 5) Эффективные системы принятия и реализации управленческих решений.

- 6) Психологические аспекты принятия управленческих решений.
- 7) Новые парадигмы управленческих процессов.

Приложение В

Характеристика оценочного средства *Деловая игра*

Деловая игра является средством проверки и оценки знаний, умений и навыков бакалавров по материалу, освоенному в результате изучения лекционного материала, выполнения практических работ и самостоятельной работы студента. В рамках освоения учебного модуля «Методы принятия управленческих решений» деловую игру рекомендуется в период изучения каждой темы учебного модуля.

Данный вид оценочного средства используется параллельно с оценкой доклада-презентации и ответом на возможные вопросы по изучаемой теме учебного модуля.

Пример деловой игры:

МОЗГОВОЙ ШТУРМ «ТРУДНЫЙ КЛИЕНТ»

Необходимое время: около 20 минут.

Цель: с помощью мозгового штурма решить, как управляться с трудными клиентами.

Размер группы: от 15 человек и более.

Условия: учебная комната. Две доски и большое количество ручек для каждого участника.

Порядок действий

1. Объясните, что это упражнение проводится в начале курса и т.п. с целью настроить аудиторию на творческий лад. Вы зададите 3 вопроса, на каждый из которых репортерам надо будет за 3 минуты записать как можно больше ответов. (Помните: вам не обязательно задавать наши вопросы. Смело придумывайте свои!)

2. Попросите 6 добровольцев быть репортерами. Вам нужны люди, которые умеют быстро и разборчиво писать на белой доске. Еще троих желающих попросите быть редакторами, которые будут сообщать ответы по очереди каждому репортеру - во избежание повторов.

3. Попросите двух первых репортеров занять свои места у док. Убедитесь, что у каждого из них есть несколько ручек на случай, если в какой-нибудь из них иссякнут чернила. Попросите первого редактора встать между репортерами лицом к аудитории и приготовиться поочередно сообщать им ответы. Когда эти приготовления закончатся, задайте всей аудитории первый вопрос. Не беспокойтесь, если в самом начале ответы будут поступать медленно, достаточно скоро участники разберутся что к чему. Глядя на часы, отсчитайте 3 минуты или заведите будильник (можно использовать песочные часы).

4. Через 3 минуты сделайте паузу, чтобы в течение следующих 3 минут обсудить предложения, записанные на досках.

5. Попросите поаплодировать редактору и репортерам; убедитесь, что они вытерли доски, добавьте, если нужно, ручек и попросите 2 следующих репортеров со вторым редактором повторить процедуру.

6. Задайте второй вопрос, дайте 3 минуты на ответы и повторите те действия 4 и 5. Задайте третий вопрос и снова повторите действия 4 и 5.

Анализ: были ли в аудитории конструктивные идеи? *Завершение:* какие идеи показались участникам самыми неожиданными?

Вопросы о трудных клиентах:

- Как вы поступаете, если клиент тянет с оплатой?
- Как вы отобьете клиента у конкурента?
- Когда или при каких обстоятельствах вы снижаете цену?
- Каковы ваши действия в ситуации, когда у клиента имеется рекламация в адрес работы ваших сотрудников?

Приложение Г

Характеристика оценочного средства *Тренинг decision-making*

- Инструменты структурированного подхода к восприятию информации и оценке ситуации:
 - карта памяти;
 - структурирование информации о проблемной ситуации;
 - проективные картинки.
- Технология работы с информацией:
 - с какой целью создавалась информация;
 - анализ информации и вычленение ключевых аспектов;
 - структурирование и работа с информацией в соответствии с целью;
 - анализ сторон-получателей информации;
 - критерии качества информации;
 - повышение достоверности информации и работа с несколькими источниками.
- анализ фактов и их интерпретация.
- Групповое и индивидуальное принятие решений.
- Проблемно-ориентированный подход:
 - симптомы;
 - проблема и её обладатель, заинтересованные стороны, формулировка проблемы в терминах разрыва;
 - инструменты выявления причин, порождающих проблему:
 - диаграмма Исикавы;
 - работа с предположениями;
 - метод "Пять Почему".
 - критерии выбора рекомендаций;
 - методы поиска решений:
 - мозговой штурм;
 - латеральное мышление;
 - круговой сбор идей.
- Экспертные методы принятия решений:
 - классификация методов принятия решений: преимущество и недостатки;
 - методы с аналитической обработкой и взвешиванием мнений экспертов;
 - факторный анализ: как повысить точность;
 - метод Дельфи.
- Интуитивные методы.
- Оценка полученных решений и выбор наилучшего решения.
- План действий по устранению проблемы или выполнению решения:
 - приоритеты;
 - измеримые цели;

- ресурсы;
- способы достижения целей;
- временной график;
- координация и обратная связь;
- требования безопасности;
- оценка рисков;
- требования охраны окружающей среды.

Параметры оценочного средства

Предел длительности контроля		60 мин
Критерии оценки:	Количество выполненных заданий	Характеристика ответов
«Отлично»	90-100%	полное понимание ситуации и её раскрытие, с соблюдением инструментальности, логичное изложение, глубина и устойчивость владения материалом
«Хорошо»	70-90%	полное понимание ситуации и её раскрытие, наличие ошибок и небрежностей в ответе на вопросы, инструментальность не является убедительной
«Удовлетворительно»	50-70%	полное понимание ситуации и её раскрытие, но её раскрытие определяется степенью соответствия менее, чем на 50%, отсутствие инструментальности
«Неудовлетворительно»	Менее 50%	несоответствие ответа на вопросы хотя бы одному из критериев оценки «удовлетворительно»