

ТАҚЫРЫПТАР БОЙЫНША ПРАКТИКАЛЫҚ САБАҒЫ

1. Семинар сабағының тақырыбы. Менеджмент басқару жүйесінің қызмет түрі ретінде.

2. Сабақтың мазмұны:

1.Менеджменттің түсінігі, оның мазмұны, пайда болу алғышарттары және заманауи өндірістің дамуындағы ролі.

2.Менеджменттің қызметтері

3.Менеджмент түрлері

4. Менеджер және кәсіпкер

5. Басқарушылық қызметтің жүзеге асырылу әдістері

3. Сабақтың мақсаты мен міндеттері: Менеджменттің түсінігі, оның мазмұны, пайда болу алғышарттары және заманауи өндірістің дамуындағы ролін, менеджменттің қызметтерін, менеджмент түрлерін, менеджер және кәсіпкерді, басқарушылық қызметтің жүзеге асырылу әдістерін студенттерге таныстыру.

4. Техникалық (оның ішінде оқытудың да) және инструментальдық құралдар: слайдтар, презентациялар, электрондық оқулық, карточкалар.

5. Сабақтарды өткізу тәртібі:

- *Тақырып бойынша теориялық білімді тексеру*

- *Кейс:* ТАЛДАУҒА АРНАЛҒАН ЖАҒДАЙ: КӘСІПКЕР МЕ ӘЛДЕ МЕНЕДЖЕР МЕ?

Роза Райхман АҚШ-тағы көлемі бойынша онжетінші орында тұратын «Парсон Бринкерхофф» инженерлік компаниясының вицепрезиденті болып табылады. Ол өзінің қызметтік мансабын «Парсон Бринкерхофф» инженерлік компаниясында корпоративтік жариялымдар бөлімінде еркін журналист болудан бастады. Осы уақытша жұмысы ол үшін тұрақты жұмысқа айналып, аз уақыттың ішінде ол сол бөлімнің бастығы болды. 1980 жылы компанияның президенті Анри Мишель Райхманға өзінің бөліміндегі қызметкерлер санын қысқарту керектігін айтты. Ал Роза Райхман болса компания президентінен өзінің бөліміндегі қызметкерлер құрамын толығымен қалдырып, компания үшін, қаржы табу үшін бөлімнің қызметін пайдалануын өтінді. Анри Мишель келісімін берді.

1981 жылы ол өзінің редакциялық-баспа бөлімін «Пи Би Коммьюникейшенз» деп аталатын аккредитацияланған жарнама агенттігіне айналдырды. Инженерлік қызмет көрсету маркетингі оның бөлімі үшін әдеттегі жұмыс болғандықтан, олар ең алдымен өздерінің қызмет көрсететін архитектуралық, инженерлік және құрылысты басқару фирмаларын ашты. Нәтижесінде бұл жаңа жарнамалық фирма өздерінің қызметін жаңа салада: юриспруденция, сақтандыру, қаржы және жылжымайтын мүліктер саласында ұсына бастады.

«Бизнес ішіндегі бизнесті» ендіру әдеттегідей емес проблемаларды тудыруы мүмкін. Баспа бөлімі қалай коммерциялық орталық ашты, солай басқа бөлімдер «Парсон Бринкерхофф» инженерлік компаниясына оның көрсеткен қызметі үшін ақы төлеуіне тура келді. Міне, осы кезден бастап басқа бөлімдер компанияның шегінде көрсетілетін қызметтің түрі мен ақысына қатысты барынша тиімді жағдайды қарастыра бастады.

Коммерциялық орталықтағы көптеген адамдар «Парсон Бринкерхофф» инженерлік компаниясында жұмыс істейтін инженерлер - бұл шет жақтан келетін клиенттер тәрізді маңызды клиенттер болып табылатынын дәлелдеуіне тура келді. Толқуды басып және фирма ішінде қызмет көрсетуге бағдарды сақтау үшін «Пи Би Коммьюникейшенз» компания ішіндегі маркетинг саласында және сонымен бірізгіде сыртқы маркетинг саласында да науқанды бастауына көп күш жұмсауы қажет болды.

Бүгінгі таңда Роза Райхманның «Жаңа кәсіпорны» жаңа табыстарға қол жеткізді. «Парсон Бринкерхофф» компаниясының ішіндегі және сырттан келетін клиенттерге көрсетілетін қызмет көлемі 1986 жылы 1,4 млн долларға жетті. Енді «Пи Би Коммьюникейшенз» фирмасы редакциялық-баспабөлімінің дағдыларын пайдалана отырып, ақша табудың жаңа жолдары мен тәсілдерін қарастыра бастады.

Талқылауға арналған сұрақтар:

1. Сіздің ойыңызша Роза Райхман - кәсіпкер ме әлде менеджер ме?
2. Сіз қалай ойлайсыз, Анри Мишельдің Роза Райхманды жоғары топтың жетекшісі ретіндегі ұсынысына келісім беруі қалыпты жағдай ма?
3. Осы жоғарыда атап өткен мәселелерден басқа, Роза Райхман өзінің бөлімін дербес бизнеске айналдыру жолында қандай қиындықтарға тап болуы мүмкін?