

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://studservis.ru/kontrolnaya-rabota/70523>

Тип работы: Контрольная работа

Предмет: Международный менеджмент

Задание 1 3

Задание 2 4

Задание 3 5

Тема 2 8

Задание 1 8

Задание 2 11

Задание 3 15

Тема 3 17

Задание 1 17

Задание 2 18

Задание 3 19

Тема 4 22

Задание 1 22

Задание 2 25

Задание 3 25

Тема 5 28

Задание 1 28

Задание 2 29

Тема 6 32

Задание 1 32

Задание 2 34

Тема 7 37

Задание 1 37

Задание 2 37

Тема 8 40

Задание 1 40

Задание 2 40

Задание 3 42

Тема 1

Задание 1

Японская модель менеджмента – одна из самых эффективных в мире. При этом главное ее достоинство – умение работать с людьми. Здесь используется механизм коллективной ответственности за порученное дело. Именно так реализуется политика организации и управления производством и людьми на всемирно известной фирме «Сони».

К основным ее направлениям относятся:

- постановка целей и задач, которые понятны всем: и руководителям, и рабочим. Существует мнение, что это сплачивает персонал компании в коллектив единомышленников;
- сознательный отказ от жестких планов и контроля за ходом их выполнения. Принято считать, что менеджер должен действовать по обстановке. В то же время механическая исполнительность, вполне терпимая при рутинных работах, может привести только к провалу дела;
- антибюрократический стиль руководства. В организационной структуре компании при необходимости могут быть созданы на определенный период подразделения, обладающие практически полной административно-хозяйственной самостоятельностью;
- поручение наиболее важных проектов новаторам. На взгляд администрации фирмы, именно одаренный сотрудник, который «горит на работе», может наиболее эффективно и быстро выполнить любое, самое трудное задание;
- право младшего по должности не соглашаться со старшим. Речь не идет о прямом неподчинении

руководству. Этот принцип означает, что интересы дела имеют на фирме высший приоритет и ради них менеджеру следует поступаться не только личными амбициями, но порой и вековыми традициями уважения старших младшими;

- воспитание у сотрудников чувства принадлежности к одной большой семье под названием «Сони». Для этого, как и на других японских предприятиях, существует эффективно работающая система пожизненного найма, организуются коллективные формы отдыха и др.

Вопросы:

1. Сформулируйте ваше отношение к принципам менеджмента фирмы «Сони». Что вам представляется заслуживающим внимания, с чем вы не согласны?

Мне очень нравятся принципы менеджмента фирмы "Сони". Особенно нравятся пункты о воспитании чувства принадлежности к одной большой семье, понятное постановка целей и задач. Вызывает вопрос о поручении наиболее важных проектов новаторам.

2. С учетом российской специфики, можно ли использовать опыт менеджмента фирмы «Сони» в практике работы российских компаний?

С учетом российской специфики пункт отказа от контроля за работой приведет к отсутствию результатов работы.

3. Какие трудности при работе с людьми могут возникнуть у российского менеджера и как вы рекомендовали бы их преодолевать?

При работе с людьми необходимо в первую очередь их замотивировать на работу. В настоящее время имеются случаи, когда люди просто не хотят приходить на работу.

Задание 2

Цель задания: повторение ключевых слов по теоретическим основам менеджмента. Содержание задания: двигаясь в направлении часовой стрелки по спирали от цифры 1 к цифре 49, разгадайте все слова в чайнворде.

Чайнворд «Управление – искусство».

1. Менеджмент. 2. Новая валюта. 3. Торговец, покупающий большие партии товара у производителя для реализации. 4. Лицо, занимающееся частной торговлей. 5. Задания в стандартной форме. 6. Работа. 7. Налоговый документ. 8. Рынок. 9. Отказ от долговых требований. 10. Экономический показатель норм. 11. Приватизационный чек. 12. Опасность возникновения потерь. 13. Инструмент планирования и учета управленческой деятельности. 14. Отчетный период. 15. Фирма, осуществляющая оптовую закупку и сбыт товаров определенного вида. 16. Деятельность. 17. Извещение о проведении операций. 18. То, чем управляют. 19. Обслуживает стратегию. 20. Система операций по строго определенным правилам. 21. Система мероприятий по изучению рынка. 22. Совокупность людей или предметов. 23. Продажа с публичных торгов. 24. Нарисованная стоимость. 25. Ограничение. 26. Продукт труда, предназначенный для продажи. 27. Машина с антропоморфным действием. 28. Вид. 29. Дефицит платежного баланса. 30. Внесение денег. 31. Прием, метод. 32. Финансовая организация. 33. Торговля. 34. Бирка. 35. Договор. 36. Цена услуг. 37. Существенное обстоятельство. 38. Распорядок. 39. Способ познания. 40. Соглашение. 41. Запас. 42. Денежная единица. 43. Часть бухгалтерского баланса. 44. Противоположное входу. 45. Приток денежных средств. 46. Занятие. 47. Предложение заключить сделку. 48. Ценные бумаги. 49. Умение, мастерство.

Задание 3

Тест 1.

В теории менеджмента к функциям управления относится:

- а) аттестация персонала;
- б) организация;
- в) формулировка целей;
- г) планирование.

2. Формальная организация – это:

- а) социальная общность, состоящая из группы людей, деятельность которых сознательно координируется для достижения общей цели или системы целей;
- б) закрытая система;
- в) целенаправленное поведение.

3. К механизму управления относится:

- а) анализ выполнения работ;

- б) методы управления;
 - в) функции управления;
 - г) оценка усилий.
4. Какие методы ориентированы либо на прямое принуждение людей к определенному поведению в интересах организации, либо на создание возможности такого принуждения?
- а) социально-психологические;
 - б) административные;
 - в) экономические;
 - г) организационные.
5. Какие из методов управленческой деятельности призваны обеспечить единство экономических интересов компании и работников?
- а) административные;
 - б) экономические;
 - в) социально-психологические;
 - г) организационные.
6. Какие методы нацелены на формирование благоприятного морально-психологического климата в коллективе?
- а) экономические;
 - б) социально-психологические;
 - в) административные;
 - г) организационные.
7. Функциональный руководитель – это:
- а) менеджер, ответственный за специализированную функцию управления;
 - б) специалист по управлению, занимающий управленческую должность в организации;
 - в) категория управления, отражающая форму взаимодействия элементов системы;
 - г) должностное лицо, несущее ответственность за работу организации.
8. Верно ли утверждение, что эффективность – это показатель степени, в которой организация выполняет свои задачи и удовлетворяет ожидания представителей заинтересованных групп?
- а) да;
 - б) нет.
9. Фактором прямого воздействия на организацию являются:
- а) поставщики материалов, трудовых ресурсов и капитала;
 - б) технология;
 - в) политическая обстановка;
 - г) социокультурные факторы.
10. Для какого этапа жизненного цикла организации характерны: стабильная структура управления; формализация правил и процедур; упор на эффективность работы подразделений?
- а) создание;
 - б) рост;
 - в) зрелость;
 - г) упадок.

Тема 2

Задание 1

А. Охарактеризуйте потребности в банковских продуктах для разных возрастных категорий (молодежь; люди, недавно образовавшие семью; семьи «со стажем»; лица «зрелого возраста»; лица, готовящиеся к уходу на пенсию).

Таблица 1- Банковские продукты для разных категорий клиентов

Группа Примеры банковского обслуживания

Молодежь Для членов группы характерна повышенная мобильность, частные переезды, жизнь вне пределов дома. Им необходимы услуги по переводу денег, краткосрочные ссуды, относительно простые формы сбережений, банковские услуги, позволяющие поддерживать мобильность.

Молодые люди, недавно образовавшие семью Эта группа нуждается в открытии совместного банковского счета для мужа и жены, кредитных карточек для покупки товаров, в разных формах возобновляемого кредита. Они прибегают к целевым формам сбережений (особенно, если планируется покупка жилья) и к

услугам по финансовой защите семьи (страхование и т.д.)

Семьи «со стажем» Широко пользуются потребительским кредитом для покупки товаров в рассрочку и улучшения жилищных условий. Практикуют сберегательные схемы для родителей и семей. Нуждаются в консультировании по вопросам финансирования образования, инвестирование сбережений, налогообложения, страхования, завещательных распоряжений

Лица зрелого возраста и готовящиеся к уходу на пенсию Наиболее устойчивая группа банковских клиентов. Хранят крупные остатки на банковских счетах. Требуют высокого уровня обслуживания, включая финансовое консультирование, помощь в распоряжении капиталом, завещательные распоряжения и т.д.

Б. Определите последовательность управленческих действий (шагов) для достижения целей организации. Для этого расставьте указанные действия в необходимом, с вашей точки зрения, порядке, присваивая им номер выбранного действия.

1. Формулирование проблемы, ее суть.
3. Оценка новизны проекта.
14. Определение цели деятельности.
7. Идеальное состояние системы, при котором цель реализована.
2. Реальное состояние системы, чем оно обусловлено.
13. Определение отклонений реального состояния системы от идеального (определение существования проблемы).
8. Установление взаимосвязи с другими проблемами.
6. Оценка степени полноты и достоверности информации о проблеме.
9. Определение путей решения проблемы, разработка альтернативных вариантов решения проблемы.
4. Оценка вариантов решения проблемы (оценка альтернатив).
11. Выбор наилучшего решения проблемы, сопоставление его с первоначальной целью.
15. Формулирование конкретных задач для выбранного решения проблемы.
5. Документальное оформление задач.
10. Постановка задачи исполнителям (организация выполнения решения).
12. Контроль за выполнением решения.

В. Обоснуйте сильные и слабые стороны фирмы для определения стратегии развития.

При разработке стратегии предприятия сильные стороны имеют приоритетное значение в достижении конкурентных преимуществ.

Сильные стороны предприятия:

- о адекватные финансовые источники;
- о высокая компетентность и квалификация

-

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://stuservis.ru/kontrolnaya-rabota/70523>