

**ПРИЛОЖЕНИЕ А**  
**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ ДЛЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ**  
**ПО ДИСЦИПЛИНЕ «Разработка и реализация проектов»**

**1. Перечень оценочных средств для компетенций, формируемых в результате освоения дисциплины**

<b>Код контролируемой компетенции</b>	<b>Способ оценивания</b>	<b>Оценочное средство</b>
УК-2: Способен управлять проектом на всех этапах его жизненного цикла	Зачет	Комплект контролирующих материалов для зачета
УК-6: Способен определять и реализовывать приоритеты собственной деятельности и способы ее совершенствования на основе самооценки и образования в течение всей жизни	Зачет	Комплект контролирующих материалов для зачета

**2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций, описание шкал оценивания**

Оцениваемые компетенции представлены в разделе «Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с индикаторами достижения компетенций» рабочей программы дисциплины «Разработка и реализация проектов».

При оценивании сформированности компетенций по дисциплине «Разработка и реализация проектов» используется 100-балльная шкала.

<b>Критерий</b>	<b>Оценка по 100-балльной шкале</b>	<b>Оценка по традиционной шкале</b>
Студент освоил изучаемый материал, выполняет задания в соответствии с индикаторами достижения компетенций, может допускать отдельные ошибки.	25-100	<i>Зачтено</i>
Студент не освоил основное содержание изученного материала, задания в соответствии с индикаторами достижения компетенций не выполнены или выполнены неверно.	0-24	<i>Не зачтено</i>

**3. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки уровня достижения компетенций в соответствии с индикаторами**

*1.Задание на определение круга задач проекта*

<b>Компетенция</b>	<b>Индикатор достижения компетенции</b>
УК-2 Способен управлять проектом на всех этапах его жизненного цикла	УК-2.1 Формулирует цель, задачи, значимость, ожидаемые результаты проекта

**Задания текущего контроля успеваемости по дисциплине  
«Разработка и реализация проектов»**

Тема: МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗРАБОТКИ ПРОЕКТОВ

**Задание на определение круга задач проекта [УК-2.1]**

Просмотрите ленту новостей о строительстве художественного музея в городе Барнауле. Проанализируйте поставленную в данном проекте цель. Сформулируйте задачи, которые необходимо решить для достижения поставленной цели.

Является ли данный проект успешным?

*2.Задание на способность определять круг задач в рамках поставленной цели*

Компетенция	Индикатор достижения компетенции
УК-2 Способен управлять проектом на всех этапах его жизненного цикла	УК-2.2 Разрабатывает бизнес-план реализации проекта

**Задания текущего контроля успеваемости по дисциплине  
«Разработка и реализация проектов»**

**Задание на способность определять круг задач в рамках поставленной цели [УК-2.2]**

*Прочитайте текст кейса. Является ли проект успешным? Какие основные причины срыва сроков и бюджета проекта «Сиднейская опера»? Как вы думаете почему, несмотря на многократное превышение бюджета проекта, Сиднейский оперный театр, как продукт проекта оказался чрезвычайно успешным? с учётом существующих ресурсов и ограничений выберите оптимальный способ решения представленных в проекте задач.*

**Кейс «Сиднейская опера»**

Сиднейский оперный театр (англ. Sydney Opera House) — музыкальный театр в Сиднее, одно из наиболее известных и легко узнаваемых зданий мира, являющееся символом крупнейшего города Австралии и одной из главных достопримечательностей континента — парусообразные оболочки, образующие крышу, делают это здание непохожим ни на одно другое в мире. Оперный театр признан одним из выдающихся сооружений современной архитектуры в мире и с 1973 года является, наряду с мостом Харбор-Бридж, визитной карточкой Сиднея . Можно сказать, что процесс создания театра является хрестоматийным провальным управлением проектом. Планировалось, что строительство театра займет всего четыре года и будет стоить семь миллионов австралийских долларов. По факту строительство заняло четырнадцать лет и обошлось в 102 миллиона долларов. Что означает превышение сроков на 350% и бюджета почти на 1500%. В 1955 году был объявлен международный конкурс на лучший дизайн будущего здания, в результате которого было получено 233 заявки из 32 стран. В критериях были определены требования к самому зданию (большой зал для 3,000 посетителей, небольшой зал для 1 200 посетителей под разные цели, включая полномасштабные оперы, концерты, лекции, выступления балета и другие представления), но не было ограничений по срокам и стоимости. Победил датский архитектор Йорн Утзон (Jørn Utzon) 5 . В 1959 году началось строительство, не смотря на нерешенные конструкторские задачи и продолжающееся поступление новых запросов, требовавших новых конструктивных решений. Правительство стремилось быстрее начать работу, боясь, что финансирование или общественное мнение может сильно измениться. Работа над подиумом (первый этап)

была закончена в начале 1963 года с отставанием от графика на 47 недель и с бюджетом в 5,2 миллиона. Принудительное раннее начало привело к значительным более поздним проблемам, например, оказалось, что основание подиума не готово было выдержать массу крыши. По результатам первого этапа бюджет вырос до 12,5 миллионов (вместо изначально запланированных 7). Второй этап (создание крыши) начал проходить под пристальным надзором правительства, контролировавшего все расходы. В результате бюджетных разногласий архитектор Утзон в 1966 вышел из проекта и покинул Австралию. Стоимость проекта в октябре 1966 составляла все еще только \$22,9 миллиона, меньше чем четверть заключительной стоимости в размере \$102 миллионов в 1973 году. Утзон никогда больше не приезжал в страну, а в 2003 году получил Притцкеровскую премию за свой проект здания Оперы Сиднея, хотя сам так никогда и не увидел здания во всем его великолепии. В 1973 королева Елизавета II торжественно открыла Оперный Театр Сиднея. А уже к 1975 он окупил себя!

[https://ru.wikipedia.org/wiki/Сиднейский\\_оперный\\_театр](https://ru.wikipedia.org/wiki/Сиднейский_оперный_театр)

5

[https://en.wikipedia.org/wiki/Sydney\\_Opera\\_House](https://en.wikipedia.org/wiki/Sydney_Opera_House)

### *3.Задание на способность определять круг задач в рамках поставленной цели*

<b>Компетенция</b>	<b>Индикатор достижения компетенции</b>
УК-2 Способен управлять проектом на всех этапах его жизненного цикла	УК-2.1 Формулирует цель, задачи, значимость, ожидаемые результаты проекта

**Задания текущего контроля успеваемости по дисциплине  
«Разработка и реализация проектов»**

**Задание на способность определять круг задач в рамках поставленной цели [УК-2.2]**

*Прочитайте текст кейса. Является ли проект успешным? Приведите перечень причин, которые не были учтены авторами проекта «Купол тысячелетия», что в результате привело к закрытию сооружения спустя примерно год после его открытия? с учётом существующих ресурсов и ограничений выберите оптимальный способ решения представленных в проекте задач.*

**Кейс «Купол тысячелетия»**

Купол тысячелетия (The Millennium Dome) – крупное здание в виде купола, построенное для выставки «Millennium Experience», приуроченной к празднованию наступления третьего тысячелетия. Расположено на полуострове Гринвич в юго-восточном Лондоне. Выставка была открыта для посетителей с 1 января по 31 декабря 2000 года 1 . Купол представляет собой большой белый шатер с двенадцатью 100 метровыми желтыми башнями, символизирующими месяцы года и стрелки циферблата. Размер шатра составляет 365 м в диаметре (один метр в течение каждого дня в стандартном году). Он стал одним из самых узнаваемых ориентиров Соединенного Королевства. Проект Купола первоначально был задуман в 1993 году в несколько меньшем масштабе, как Фестиваль Британии или как место для всемирной выставки, чтобы отпраздновать третье тысячелетие. Затем новое правительство значительно расширило масштаб и финансирование проекта, что в свою очередь сильно увеличило ожидания от результата: уникальная достопримечательность для встречи нового тысячелетия, представляющая новый стандарт в индустрии развлечений, охватывающее ключевые аспекты британской жизни (религия, технологии или развлечения). Получилось так, что множество сторон, участвующих в проекте, преследовали только свои интересы и продолжали вносить изменения в проект после его утверждения. Это привело к тому, что наполнение Купола не соответствовало потребностям рынка, и посетители так и не поняли, зачем был сделан этот проект и на что он вообще был рассчитан. Проблемы с

куполом начались в самый первый день его открытия. Линия метро, специально построенная для доставки посетителей из центральной части Лондона, оказалась перегруженной. А те счастливицы, которым в ночь открытия все же удалось добраться до купола своевременно, пришлось простоять на холоде длинную очередь. В итоге на проектирование и строительство было выделено более чем 1.4 миллиарда долларов США различными источниками, но преимущественно на лотерейные деньги и частное субсидирование. Прогнозы были основаны на нереалистично высоких данных – 12 миллионов посетителей в год, а на самом деле в первый год посетили всего лишь 6,5 миллиона человек. Купол Тысячелетия был открыт вовремя в 1998 году, а закрылся 31 декабря 2000 и был продан, преобразовавшись в 26 000 мест развлечений и спортивной арены. Купол Тысячелетия – хороший пример проекта, завершившегося точно в срок и в целом в рамках бюджета, но отсутствие ориентированности на потребности клиента привело к закрытию проекта, который мог бы иметь большой успех. Грандиозное мероприятие оказалось исключительно убыточным, а для завершения проекта тоже нужно было вложить немало денег. Несколько месяцев британские финансисты напряженно решали классическую дилемму «и нести тяжело, и бросить жалко», пока, наконец, не решились на торжественное закрытие купола. В канун нового, 2001 года пришлось попрощаться с «фиаско тысячелетия».

[https://ru.wikipedia.org/wiki/Купол\\_тысячелетия](https://ru.wikipedia.org/wiki/Купол_тысячелетия)

Колодий, Н. А. Маркетинговые технологии в туризме: экономика ощущений и впечатлений : учеб. пособие для СПО / Н. А. Колодий. — М. : Издательство Юрайт, 2019. — 326 с.

<http://www.politics.co.uk/reference/millennium-dome>

*4. Построение «сетевой матрицы» как формирование способности определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения*

Компетенция	Индикатор достижения компетенции
УК-2 Способен управлять проектом на всех этапах его жизненного цикла	УК-2.2 Разрабатывает бизнес-план реализации проекта

**Задания текущего контроля успеваемости по дисциплине  
«Разработка и реализация проектов»**

**Построение «сетевой матрицы» как формирование способности определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения [УК-2.2]**

Составьте сетевую матрицу известного вам проекта. При помощи сетевой матрицы, выберите оптимальный способ решения задач с учётом существующих ресурсов и ограничений.

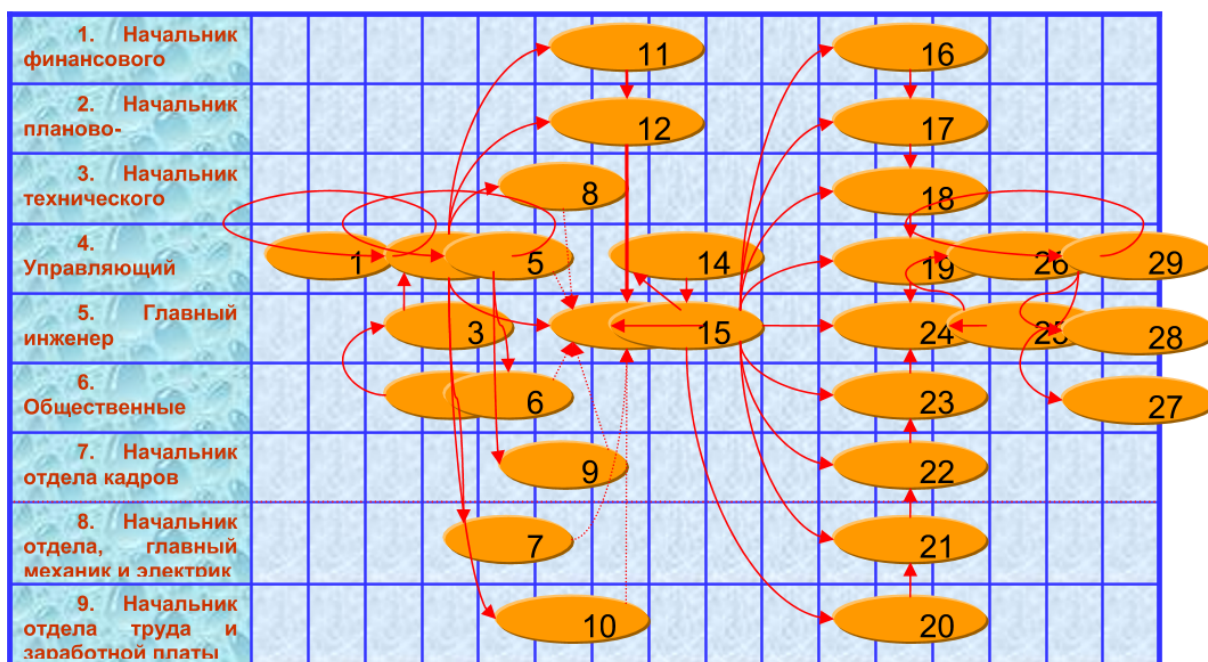
Сетевая матрица – графическое изображение процессов осуществления проекта, где все работы (управленческие, производственные) показаны в определенной технологической последовательности и необходимой взаимосвязи и зависимости.

При построении сетевой матрицы используются 3 основных понятия: «работа», «событие» и «путь».

Общие правила построения сетевых моделей:

- Правило обозначения работ;
- Правило запрещения «тупиков»;
- Правило запрещения необеспеченных событий;
- Правило изображения поставки;
- Правило организационно-технологических связей между работами;
- Технологическое правило построения сетевых моделей.

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14



Важнейшим преимуществом сетевой матрицы является то, что отпадает необходимость производить расчеты параметров матриц, так как они наглядно показаны на самом рисунке. Но знать, как рассчитываются эти параметры, необходимо, поскольку это позволяет осуществлять в проектах маневрирование ресурсами, повышает уровень эффективности управления.

*5. Построение матрицы РАЗУ как формирование способности определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения*

Компетенция	Индикатор достижения компетенции
УК-2 Способен управлять проектом на всех этапах его жизненного цикла	УК-2.2 Разрабатывает бизнес-план реализации проекта



**Задания текущего контроля успеваемости по дисциплине  
«Разработка и реализация проектов»**

**Построение матрицы РАЗУ как формирование способности определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения [УК-2.2]**

Составьте матрицу РАЗУ известного вам проекта. При помощи матрицы, выберете оптимальный способ решения задач с учётом существующих ресурсов и ограничений.

Матрица РАЗУ представляет собой таблицу, в подлежащем которой располагаются наименования должностей, подразделений и служб, а в сказуемом перечисляются задачи, выполняемые этими исполнителями. Условным знаком обозначается отношение каждого подразделения, службы или конкретного работника к решению определенной задачи.

№ п/п	Должностные лица и подраздел. Задачи, реш. В струк. подразд.	Кт	Ди рек тор	Зам. Ди рек тора	План овый от дел	Про из. от дел	Лабо рато рия № 1	...	Лабо рато рия № n
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	Разработка перспективного плана		!	РОК	ТП	П	П	...	П
2	Обеспечение проекта мат.-Техническими ресурсами		-	ЯО	П	Т	П	...	П
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
...	Загруженность должностных лиц и подразделений (СЗ)								

Список сокращений:

Я – единоличное решение; Р – участие в коллегиальном решении; П – планирование; О – организация; К – контроль; Х – координация совместных усилий; А – активизация; С – согласование; Т- исполнительство; М – подготовка предложений;

В столбце Кт указывается коэффициент трудоемкости решаемых задач, в строке С3 – загруженность должностных лиц и структурных подразделений.

### Матрица предпочтений

Символ		К1	К2	К3	К4	К5	К6	К7	К8	Σ
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Т	К1	1	2	2	2	1	2	2	0	12
Я	К2	0	1	2	1	1	2	1	0	8
П	К3	0	0	1	2	2	1	2	0	8
О	К4	0	1	0	1	1	2	1	0	6
Х	К5	1	1	0	1	1	2	1	0	7
А	К6	0	0	1	0	0	1	0	1	3
К	К7	0	1	0	1	1	2	1	2	8
!	К8	0	2	2	2	2	1	0	1	12

*6.Разработка плана маркетинга проекта как формирование способности определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения*

Компетенция	Индикатор достижения компетенции
УК-2 Способен управлять проектом на всех этапах его жизненного цикла	УК-2.1 Формулирует цель, задачи, значимость, ожидаемые результаты проекта

**Задания текущего контроля успеваемости по дисциплине  
«Разработка и реализация проектов»**

**Разработка плана маркетинга проекта как формирование способности определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения [УК-2.1]**

Рассмотрите выбранный проект. Проанализируйте поставленную в проекте цель и сформулируйте задачи, которые необходимо решить составления плана маркетинга нужного проекта.

В разработке плана маркетинга главным является определение предназначения проекта или его миссия. Миссия проекта определяется:

- Конечным результатом проекта;
- Набором удовлетворяемых потребностей;
- Совокупностью потребителей.

План маркетинга может включать в свой состав следующие разделы:

- Продуктовый план;
- План обновления и модернизации продукции;
- План сбыта;
- План рекламной работы и стимулирование продаж;
- План цен;
- План маркетинговых изделий;
- Другие разделы.

*Прогноз объема продаж и выручки по проекту*

п/п	Показатель	Годы экономической жизни проекта		
		3-й год (дата поступления)	4-й год	... последний год
1	Размер целевого рынка			
2	Размер совокупного			
3	Объем продаж по проекту			
4	Доля целевого рынка, %			
5	Цена товара по проекту			
6	Выручка по проекту			
7	Затраты, связанные с продвижением продукции на рынок			

*7. Разработка структуры распределения работ проекта как формирование способности определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения*

Компетенция	Индикатор достижения компетенции
УК-2 Способен управлять проектом на всех этапах его жизненного цикла	УК-2.1 Формулирует цель, задачи, значимость, ожидаемые результаты проекта

**Задания текущего контроля успеваемости по дисциплине  
«Разработка и реализация проектов»**

**Разработка структуры распределения работ проекта как формирование способности определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения [УК-2.1]**

Разработайте для чемпионата набросок структуры распределения работ проекта по этапам. Каковы основные промежуточные результаты для организации и проведения такого мероприятия, как футбольные соревнования?

Каким образом создание структуры распределения работ проекта по этапам разрешит некоторые проблемы, возникшие во время первого заседания и поможет Николетт организовать и спланировать проект?

Где Николетт может получить дополнительную информацию, которая даст ей возможность разработать структуру распределения работ проекта по этапам для соревнований?

Как могут Николетт и ее основные помощники использовать структуры распределения работ проекта по этапам для проведения расчетов, затрат на соревнования? Почему это может быть полезной информацией?

Кейс:

Загружая на кухне посудомоечную машину, Николетт Ларсон рассказывала своему мужу Кевину о первом заседании Комитета по организации соревнований с участием «Манчестер Юнайтед». Миссис Ларсон, называющая себя «футбольной мамой», была избрана директором соревнований и отвечала за организацию первых летних игр клуба.

Футбольный клуб «Манчестер Юнайтед» (ФКМЮ), базирующийся в Манчестере, штат Нью-Гэмпшир, был образован в 1992 г. с целью обеспечить более высокий уровень подготовки игроков-любителей и, таким образом, подготовить их к Государственной Программе Олимпийского Развития и участию в школьных и университетских командах. В клубе

тренируются 24 мальчика и девочки (в возрасте от 9 до 16 лет), являющихся членами команд-участников Футбольной Ассоциации Гэмпшира и Женской Футбольной Лиги Гранитного Штата. Осенью того же года совет директоров клуба с целью получения доходов принял решение спонсировать летний футбольный чемпионат, для участия в котором приглашались все желающие. Поскольку среди молодежи футбол пользовался огромной популярностью, организация и проведение летних соревнований стали распространенным способом зарабатывания денег, ФКМЮ регулярно принимает участие в 3—4 летних соревнованиях в различных местах в Новой Англии. Такие соревнования приносят клубу-организатору от \$50 000 до \$70 000. ФКМЮ нужны дополнительные средства для ремонта, переоборудования и расширения футбольных полей спорткомплекса Рок Риммой. Средства также могли бы пойти на расширение программы стипендий, которые клуб выплачивает как финансовую помощь тем игрокам, которые не могут позволить себе ежегодный взнос в размере \$450.

Николетт описала мужу шаг за шагом все, что в тот вечер происходило на первом заседании комитета. Она начала заседание с того, что попросила всех представиться и немного рассказать о себе, и далее объявила о том, как она рада, что клуб собирается спонсировать свой собственный чемпионат. Затем она предложила членам комитета внести свои предложения о том, что надо будет сделать для организации и проведения соревнований; при этом она записывала их мнения на огромных листах.

Все это вылилось в свободный обмен мнениями и предложениями. Один из присутствующих немедленно подчеркнул важность приглашения квалифицированных судей и подробно описал, как команда его сына проиграла чемпионат из-за неквалифицированного судейства. За этим последовали другие истории о несправедливости на футбольном поле. Другой присутствующий предложил немедленно войти в контакт с местными колледжами и попросить у них разрешения использовать их поля. Более 30

минут было потрачено на обсуждение того, как будет проводиться отбор команд и какую плату комитет будет взимать за участие в соревнованиях. Спор разгорелся по поводу того, нужно ли награждать команды-победительницы в каждой возрастной группе медалями или кубками. Одни считали, что медали — это слишком дешево, другие, что кубки — это слишком дорого. Кто-то предложил найти местных спонсоров для того, чтобы собрать средства на проведение соревнований. За предложением продавать футболки с эмблемой соревнований последовали критические замечания о футболках, которые родители купили на других подобных соревнованиях. Кто-то предложил пригласить знакомого художника для разработки эмблемы соревнований. Собрание закончилось на 30 минут позже запланированного срока, и до конца досидела только половина членов комитета. Николетт приехала домой с семью листами идей и предложений и мигренью.

Наливая воду в стакан и давая Николетт лекарство от головной боли, Кевин старался утешить жену тем, что организация соревнований — это более крупный и сложный проект по сравнению с теми, над которыми он работает» своей проектной-технической фирме. Он предложил помочь в разработке плана проекта и сказал, что первым делом им надо будет структурировать работу над проектом по этапам.

#### *8.Задание на оценку рисков проекта на всех этапах его жизненного цикла*

<b>Компетенция</b>	<b>Индикатор достижения компетенции</b>
УК-2 Способен управлять проектом на всех этапах его жизненного цикла	УК-2.3 Оценивает риски проекта на всех этапах его жизненного цикла

#### *9.Изучение оценки личности*

<b>Компетенция</b>	<b>Индикатор достижения компетенции</b>
УК-6 Способен определять и реализовывать приоритеты собственной деятельности и способы ее совершенствования на основе самооценки и образования в течение всей жизни	УК-6.2 Формулирует цели и траекторию личностного и профессионального совершенствования с учетом требований рынка труда и образовательных услуг

**КЕЙС**  
**«ИЗУЧЕНИЕ ОЦЕНКИ ЛИЧНОСТИ» (УК-6.1)**

Данный тест используется при подборе проектной команды, его психологического состава и коммуникабельности, что способствует личности планировать и контролировать собственное время.

**Задание:**

I. Перед вами оценочный лист, представленный в виде семантического дифференциала. Выполните письменно следующие действия (на отдельном листке).

а) Оцените себя. Для этого определите свои координаты на каждой строке дифференциала, поставив соответствующую точку в зависимости от близости к левому или правому критерию. После этого соедините все полученные точки — и вы получите свой личностный профиль.

б) Попросите своих коллег оценить вас по этой же процедуре (на другом листке).

в) Сравните два профиля, и вы получите информацию для размышления.

1. Оптимист	<table border="1" style="border-collapse: collapse; width: 100px; height: 100px;"> <tr><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td></tr> <tr><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td></tr> <tr><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td></tr> <tr><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td></tr> <tr><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td></tr> <tr><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td></tr> <tr><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td></tr> <tr><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td></tr> <tr><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td></tr> <tr><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td></tr> <tr><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td></tr> <tr><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td></tr> <tr><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td></tr> <tr><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td></tr> <tr><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td></tr> </table>																																																																												Пессимист
2. Внушает доверие	Вызывает недоверие																																																																												
3. Понятный	Непонятный																																																																												
4. Тактичный	Бестактный																																																																												
5. Непринужденный	Скованный																																																																												
6. Самостоятельный	Несамостоятельный																																																																												
7. Уверенный в себе	Неуверенный в себе																																																																												
8. Смелый	Робкий																																																																												
9. Общительный	Замкнутый																																																																												
10. Активный	Пассивный																																																																												
11. Отзывчивый	Равнодушный																																																																												
12. Доверчивый	Подозрительный																																																																												
13. Уступчивый	Неуступчивый																																																																												
14. Альтруист	Эгоист																																																																												
15. Эрудированный	Ограниченный																																																																												

**Задание:**

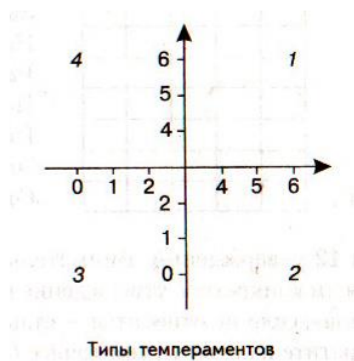
II. Перед вами 12 утверждений. Внимательно прочтите каждое и решите, относится ли конкретное утверждение к вам лично. Если относится — ставьте «да», если не относится — ставьте «нет». Чем меньше времени вы потратите на ответы, тем точнее будет результат.

1. Обычно осуществляете деятельность без предварительного планирования.
2. Случается, что чувствуете себя то счастливым, то несчастным без видимых причин.
3. Чувствуете себя счастливым, когда занимаетесь делом, требующим немедленных действий.
4. Подвержены колебаниям настроения от плохого к хорошему без видимых причин.
5. При завязывании новых контактов первым проявляете инициативу.
6. Часто бываете в плохом настроении.
7. Склонны действовать быстро и решительно.
8. Бывает, что пытаетесь на чем-то сосредоточиться, но не можете.
9. Вы являетесь вспыльчивым человеком.
10. Часто бывает так, что в беседе с другими присутствуете лишь физически, а мысленно отсутствуете.
11. Чувствуете себя неудобно, когда не имеете возможности общаться.



12. Временами полны энергии, а временами очень пассивны.

Определите тип своего темперамента, используя приведенную ниже схему следующим образом: сумму «да» всех нечетных утверждений отложите по горизонтали (слева направо), а сумму «да» всех четных — по вертикали (снизу вверх). Определите координаты своих показателей, а по ним — тип темперамента: сектор 1 — холерический тип; сектор 2 — сангвинический тип; сектор 3 — флегматический тип; сектор 4 — меланхолический тип. Если точка располагается поблизости от перекрестия, то это означает, что у вас смешанный тип темперамента.



Помните, что ярко выраженные темпераменты встречаются не так уж часто.

### 10.Задание на анализ сильных и слабых способностей индивида

Компетенция	Индикатор достижения компетенции
УК-6 Способен определять и реализовывать приоритеты собственной деятельности и способы ее совершенствования на основе самооценки и образования в течение всей жизни	УК-6.3 Распределяет временные и информационные ресурсы

**КЕЙС**  
**АНАЛИЗ СИЛЬНЫХ И СЛАБЫХ СПОСОБНОСТЕЙ ИНДИВИДА (УК-6.3)**

Каждый человек планирует свою карьеру, исходя из профессиональных склонностей, потребностей и индивидуальных способностей. Чтобы правильно оценить имеющийся уровень профессиональных навыков и умений, необходимо знать свои сильные и слабые стороны. Реализует собственную деятельность с учётом личностных возможностей и/или требований рынка труда.

**Задание:**

Сформулируйте письменно в графах 3-4 личные сильные и слабые стороны, исходя из имеющихся у вас способностей. Будьте объективны и правдивы. Формулируйте расширенные характеристики.

Способности	Сильные стороны	Слабые стороны
Профессиональные знания опыт	1.	1.
	2.	2.
	3.	3.
	4.	4.
Социально-коммуникативные способности	1.	1.
	2.	2.
	3.	3.
	4.	4.
Личные способности	1.	1.
	2.	2.
	3.	3.
	4.	4.
Способности руководителя	1.	1.
	2.	2.
	3.	3.
	4.	4.
Интеллектуальные способности	1.	1.
	2.	2.
	3.	3.
	4.	4.

**4. Файл и/или БТЗ с полным комплектом оценочных материалов прилагается.**