**Вопросы к зачету**

**по учебной дисциплине «Менеджмент организаций»**

1. Понятие управления.
2. Общая характеристика менеджмента.
3. Соотношение понятий «менеджмент» и «управление».
4. Черты современного менеджмента.
5. Школа научного управления.
6. Административная школа научного управления.
7. Школа человеческих отношений.
8. Школа поведенческих наук.
9. Современная школа менеджмента.
10. Цели менеджмента организации в сфере недвижимости.
11. Принципы менеджмента.
12. Методы менеджмента (общая характеристика).
13. Организационно-распорядительные методы менеджмента.
14. Экономические методы управления.
15. Социально-психологические методы менеджмента.
16. Функции менеджмента.
17. Содержание функции планирования.
18. Стратегическое планирование в менеджменте.
19. Текущее планирование в менеджменте.
20. Организация как функция в менеджменте.
21. Власть, полномочия. Делегирование полномочий.
22. Типы организационных структур управления.
23. Мотивация как функция менеджмента.
24. Теория потребностей А. Маслоу.
25. Теория приобретенных потребностей Д. Маклеланда.
26. Двухфакторная теория мотивации Ф. Герцберга.
27. Теория ожидания В. Врума.
28. Теория «Х-У» Д. МакГрегора
29. Теория «Z» У. Оучи.
30. Теория справедливости Д. Адамса.
31. Модель мотивации Портера-Лоулера.
32. Контроль как функция менеджмента.
33. Виды контроля в менеджменте.
34. Этапы процесса контроля в менеджменте.
35. Понятие управленческого решения.
36. Стандартные управленческие решения.
37. Бинарные управленческие решения.
38. Многовариантные управленческие решения.
39. Понятие и содержание деловых коммуникаций.
40. Деловые беседы.
41. Методы деловой аргументации.
42. Спекулятивные методы аргументации.
43. Деловая беседа по телефону.
44. Деловая переписка в мессенджерах.
45. Задачи, функции и структура делового совещания.
46. Понятие делового совещания.
47. Типы участников делового совещания.
48. Переговоры (классификация, стадии процесса).
49. Классификация и функции деловых переговоров.
50. Этапы процесса переговоров.
51. Тактические приемы, применяемые при проведении переговоров.