

Раздел II. Задания для практических занятий.

Задание № 1. Целеполагание в системе управления.

Цель занятия: освоить методику целепостановки.

Цель управления является ведущим элементом в деятельности управленческих кадров. К целям управления применимы все положения теории больших систем. Общая цель, стоящая перед социально-экономической (производственной) системой, может быть подвергнута декомпозиции на составляющие ее подцели и задачи. При этом образуется «дерево целей», которое составляет важную основу современных подходов и способов управления.

Приведем примерное «дерево целей» маркетинговой деятельности сельскохозяйственного предприятия (рис. 1).

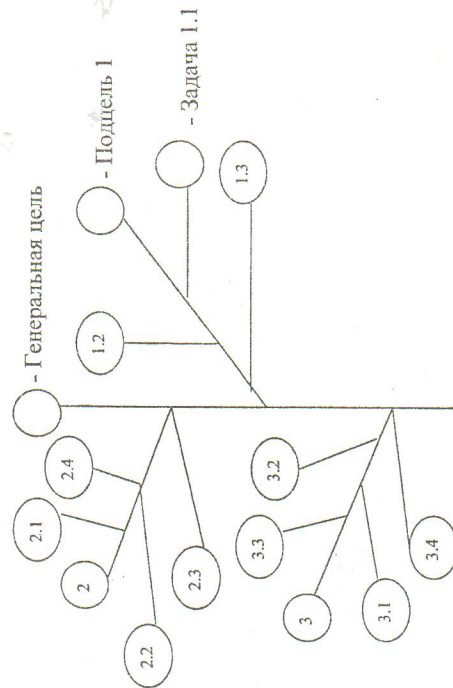


Рис. 1. «Дерево» целей.

Генеральная цель — удовлетворение спроса потребителей и увеличение прибыли за счет совершенствования системы маркетинга.

1 Улучшить качество товара.

- 1.1 Улучшить технологические свойства товара.
- 1.2 Улучшить экологические свойства товара.
- 1.3 Совершенствование дизайна, упаковки, эстетичности товара.

2 Улучшить систему сбыта.

- 2.1 Найти новый сегмент на рынке.
- 2.2 Закрепить позицию товара в сегменте.
- 2.3 Выиграть конкурентную борьбу в целевом сегменте.
- 2.4 Более гибко использовать цены и ценообразование.

3 Повысить качество рекламы.

- 3.1 Заказать рекламный клип для телевидения.
- 3.2 Издать буклет о хозяйстве и его продукции.
- 3.3 Выступать в рекламных целях на конференциях, семинарах.
- 3.4 Участвовать в сельскохозяйственных ярмарках с экспозицией продукции.

И т.д....

Данное «дерево целей» может быть расширено и углублено с учетом конкретных условий деятельности предприятия. В завершении устанавливаются виды работ, сроки их выполнения, ответственные исполнители, необходимые ресурсы и предполагаемый экономический эффект.

Основив предложенную методику целепостановки, разработать «дерево целей» кадровой политики сельскохозяйственного предприятия.