

# ЭТАПЫ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ

**Работу выполнили:**

**Дубовая Ангелина**

**Попова Полина**

**Ткачук Дарья**

**Марченко Юлия**

**Группа: ДП 32**

# Процесс принятия решений включает шесть этапов.

1. Определение необходимости решения.
2. Диагностика и анализ ситуации, формулировка проблемы.
3. Выдвижение альтернатив.
4. Выбор предпочтительной альтернативы.
5. Реализация выбранной альтернативы.
6. Оценка результатов и обратная связь.

# Определение необходимости решения.

**Проблема** возникает тогда, когда организационных факторов недостаточно для достижения поставленных целей. Некоторые аспекты деятельности неудовлетворительны.

**Возможность** обнаруживается, когда менеджеры видят потенциальные факторы, которые превосходят потребности достижения текущих целей.

Осведомленность о наличии проблем или возможностей — лишь первый из этапов в последовательности решений. Он требует изучения характеристик внутренней и внешней среды, которые заслуживают исключительного внимания менеджеров. Это изучение уместно сравнить со сбором разведки натальной информации.

# Диагностика и анализ



- В чем заключается нарушение равновесия, воздействующее на нас?
- Когда оно возникло?
- Где оно возникло?
- Каким образом оно оказывает воздействие?
- Насколько срочно необходимо решить проблему?
- Каким образом события связаны между собой?
- Как и какие действия связаны с теми или иными результатами?

# Выдвижение альтернатив

На этой стадии генерируются возможные альтернативы решений, которые отвечают требованиям ситуации и соответствуют основополагающим причинам.



# Выбор предпочтительной альтернативы

Принятие решения - есть выбор из нескольких наиболее перспективного варианта действий.



Склонность к риску — это готовность принять риск, связанный с возможностью получения больших доходов.



# Реализация выбранной альтернативы.

Стадия реализации предполагает использование лидерских и административных возможностей и способности убеждать, чтобы гарантировать выполнение выбранной альтернативы. Это аналогично реализации стратегии.



# Оценка и обратная связь

На стадии оценки менеджеры собирают информацию, которая позволяет судить о том, насколько хорошо реализуется решение и способствует ли оно достижению поставленных целей.



Установление обратной связи играет важную роль, поскольку процесс принятия решений непрерывен и бесконечен.

Обратная связь позволяет получить информацию, способную запустить новый цикл.

Обратная связь является составной частью контроля, который помогает определить, нужны ли новые решения.

Извлекая уроки из своих ошибочных решений, менеджеры и компании приобретают способность трансформировать проблемы в возможности.