

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:

ФИО: Ашмарина Светлана Игоревна

Должность: Ректор ФГБОУ ВО «Самарский государственный университет
высшего образования

Дата подписания: 01.02.2021 09:51:31

Уникальный программный ключ:

59650034d6e3a6baac49b7bd0f8e79fea1433ff3e82f1fc7e9279a031181baba

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Самарский государственный экономический университет»

Институт менеджмента

Кафедра Менеджмента

УТВЕРЖДЕНО

Ученым советом Университета

(протокол № 10 от 29 апреля 2020 г.)

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

Наименование дисциплины

Б1.В.ДВ.05.02 Консалтинг

Основная профессиональная образовательная программа

Направление 38.03.02 МЕНЕДЖМЕНТ
программа "Менеджмент организации"

Методический отдел УМУ

« 20 » 03 2020 г.

_____ / _____

Научная библиотека СГЭУ

« 20 » 03 2020 г.

_____ / _____

Рассмотрено к утверждению

на заседании кафедры Менеджмента

(протокол №8 от 02.03.2020г.)

Зав. кафедрой _____ / А.П. Жабин /

Квалификация (степень) выпускника бакалавр

Содержание (рабочая программа)

Стр.

- 1 Место дисциплины в структуре ОП
- 2 Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов обучения по программе
- 3 Объем и виды учебной работы
- 4 Содержание дисциплины
- 5 Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины
- 6 Фонд оценочных средств по дисциплине

Целью изучения дисциплины является формирование результатов обучения, обеспечивающих достижение планируемых результатов освоения образовательной программы.

1. Место дисциплины в структуре ОП

Дисциплина Консалтинг входит в вариативную часть (дисциплина по выбору) блока Б1. Дисциплины (модули)

Предшествующие дисциплины по связям компетенций: Управление материальными ресурсами, Основы логистики, Управление проектами

2. Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов обучения по программе

Изучение дисциплины Консалтинг в образовательной программе направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций:

Профессиональные компетенции (ПК):

ПК-9 - способностью оценивать воздействие макроэкономической среды на функционирование организаций и органов государственного и муниципального управления, выявлять и анализировать рыночные и специфические риски, а также анализировать поведение потребителей экономических благ и формирование спроса на основе знания экономических основ поведения организаций, структур рынков и конкурентной среды отрасли

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
ПК-9	Знать	Уметь	Владеть (иметь навыки)
	ПК9з1: специфику макроэкономического воздействия на предприятия, организации различных отраслей, а также органов государственного и муниципального управления	ПК9у1: анализировать состояние макроэкономической среды, динамику её изменения, выявлять ключевые элементы, рыночные и специфические риски	ПК9в1: навыками принятия рациональных управленческих решений на уровне органов государственного регулирования; методами анализа рыночных и специфических рисков с целью использования его результатов при принятии управленческих решений
	ПК9з2: экономические основы поведения организаций, структур рынков и конкурентной среды отрасли, методы их оценки и прогнозирования	ПК9у2: оценивать влияние факторов макросреды на организации в системе менеджмента государственного и муниципального управления; анализировать поведение потребителей экономических благ, факторы формирования потребительского спроса	ПК9в2: навыками анализа субъектов рынка, конъюнктуры рынка, потребительской удовлетворенности, поведения потребителей экономических благ с учетом влияния динамических процессов на их структуру

ПК-12 - умением организовать и поддерживать связи с деловыми партнерами, используя системы сбора необходимой информации для расширения внешних связей и обмена опытом при реализации проектов, направленных на развитие организации (предприятия, органа государственного или муниципального управления)

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
	Знать	Уметь	Владеть (иметь навыки)
ПК-12	ПК12з1: принципы сбора, классификации, обработки и использования информации, основы исследовательской и аналитической деятельности в этой области	ПК12у1: организовывать переговорный процесс, в том числе с использованием современных средств коммуникации при реализации проектов; осуществить сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения управленческих задач	ПК12в1: навыками публичной речи, аргументации, ведения дискуссии; методами сбора необходимого объема информации для расширения внешних связей организации
	ПК12з2: системы сбора информации для расширения внешних связей и обмена опытом; основные этапы развития предприятий	ПК12у2: анализировать коммуникационные процессы в организации (предприятия, органа государственного или муниципального управления) и разрабатывать предложения по повышению их эффективности	ПК12в2: навыками проведения переговоров с экономическими службами предприятий для сбора необходимой информации для расширения внешних связей, обмена опытом при реализации проектов и принятия управленческих решений, направленных на развитие организации

3. Объем и виды учебной работы

Учебным планом предусматриваются следующие виды учебной работы по дисциплине:

Очная форма обучения

Виды учебной работы	Всего час/ з.е.
	Сем 7
Контактная работа, в том числе:	37.15/1.03
Занятия лекционного типа	18/0.5
Занятия семинарского типа	18/0.5
Индивидуальная контактная работа (ИКР)	0.15/0
Групповая контактная работа (ГКР)	1/0.03
Самостоятельная работа, в том числе:	61.85/1.72
Промежуточная аттестация	9/0.25
Вид промежуточной аттестации:	
Зачет	Зач
Общая трудоемкость (объем части образовательной программы): Часы	108
Зачетные единицы	3

заочная форма

Виды учебной работы	Всего час/ з.е.
	Сем 8
Контактная работа, в том числе:	13.15/0.37
Занятия лекционного типа	4/0.11
Занятия семинарского типа	8/0.22
Индивидуальная контактная работа (ИКР)	0.15/0

Групповая контактная работа (ГКР)	1/0.03
Самостоятельная работа, в том числе:	91.85/2.55
Промежуточная аттестация	3/0.08
Вид промежуточной аттестации: Зачет	Зач
Общая трудоемкость (объем части образовательной программы): Часы	108
Зачетные единицы	3

4. Содержание дисциплины

4.1. Разделы, темы дисциплины и виды занятий:

Тематический план дисциплины Консалтинг представлен в таблице.

Разделы, темы дисциплины и виды занятий Очная форма обучения

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Контактная работа				Самостоятельная работа	Планируемые результаты обучения в соотношении с результатами обучения по образовательной программе
		Лекции	Занятия семинарского типа	ИКР	ГКР		
			Практич. занятия				
1.	Основы курса «Консалтинг»	9	9			30	ПК9з1, ПК9з2, ПК9у1, ПК9у2, ПК9в1, ПК9в2, ПК12з1, ПК12з2, ПК12у1, ПК12у2, ПК12в1, ПК12в2
2.	Основные этапы консалтинга	9	9			31,85	ПК9з1, ПК9з2, ПК9у1, ПК9у2, ПК9в1, ПК9в2, ПК12з1, ПК12з2, ПК12у1, ПК12у2, ПК12в1, ПК12в2
	Контроль	9					
	Итого	18	18	0.15	1	61.85	

заочная форма

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Контактная работа				Самостоятельная работа	Планируемые результаты обучения в соотношении с результатами обучения по образовательной программе
		Лекции	Занятия семинарского типа	ИКР	ГКР		
			Практич. занятия				
1.	Основы курса «Консалтинг»	2	4			40,85	ПК9з1, ПК9з2, ПК9у1, ПК9у2, ПК9в1, ПК9в2, ПК12з1, ПК12з2, ПК12у1, ПК12у2, ПК12в1, ПК12в2
2.	Основные этапы консалтинга	2	4			51	ПК9з1, ПК9з2, ПК9у1, ПК9у2,

							ПК9в1, ПК9в2, ПК12з1, ПК12з2, ПК12у1, ПК12у2, ПК12в1, ПК12в2
	Контроль	3					
	Итого	4	8	0.15	1	91.85	

4.2 Содержание разделов и тем

4.2.1 Контактная работа

Тематика занятий лекционного типа

№п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Вид занятия лекционного типа*	Тематика занятия лекционного типа
1.	Основы курса «Консалтинг»	лекция	Введение в курс «Консалтинг»
		лекция	Сущность и содержание и история становления и развития консультационной деятельности
		лекция	Консалтинг как область профессиональной деятельности
		лекция	Консалтинговые фирмы: специфика, структура и принципы функционирования
2.	Основные этапы консалтинга	лекция	Теоретико-методологические основы консалтинга
		лекция	Маркетинг консалтинговых услуг
		лекция	Современные управленческие технологии
		лекция	Сущность и классификация методов, используемых в управленческом консалтинге
		лекция	Управление консалтинговым проектом

*лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации педагогическими работниками организации и (или) лицами, привлекаемыми организацией к реализации образовательных программ на иных условиях, обучающимся

Тематика занятий семинарского типа

№п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Вид занятия семинарского типа**	Тематика занятия семинарского типа
1.	Основы курса «Консалтинг»	практическое занятие	Введение в курс «Консалтинг»
		практическое занятие	Сущность и содержание и история становления и развития консультационной деятельности
		практическое занятие	Консалтинг как область профессиональной деятельности
		практическое занятие	Консалтинговые фирмы: специфика, структура и принципы функционирования
2.	Основные этапы консалтинга	практическое занятие	Теоретико-методологические основы консалтинга
		практическое занятие	Маркетинг консалтинговых услуг
		практическое занятие	Современные управленческие технологии

		практическое занятие	Сущность и классификация методов, используемых в управленческом консалтинге
		практическое занятие	Управление консалтинговым проектом

** семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия

Иная контактная работа

При проведении учебных занятий СГЭУ обеспечивает развитие у обучающихся навыков командной работы, межличностной коммуникации, принятия решений, лидерских качеств (включая при необходимости проведение интерактивных лекций, групповых дискуссий, ролевых игр, тренингов, анализ ситуаций и имитационных моделей, преподавание дисциплин (модулей) в форме курсов, составленных на основе результатов научных исследований, проводимых организацией, в том числе с учетом региональных особенностей профессиональной деятельности выпускников и потребностей работодателей).

Формы и методы проведения иной контактной работы приведены в Методических указаниях по основной профессиональной образовательной программе.

4.2.2 Самостоятельная работа

№п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Вид самостоятельной работы ***
1.	Основы курса «Консалтинг»	- подготовка доклада - подготовка электронной презентации - тестирование
2.	Основные этапы консалтинга	- подготовка доклада - подготовка электронной презентации - тестирование

*** самостоятельная работа в семестре, написание курсовых работ, докладов, выполнение контрольных работ

5. Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины

5.1 Литература:

Основная литература

1. Лебедева, Л. В. Организационное консультирование : учебное пособие для вузов / Л. В. Лебедева. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 162 с. — (Университеты России). — ISBN 978-5-534-00009-2. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://biblio-online.ru/bcode/438300>
2. Управленческий консалтинг : учебник / Ю.Н. Лапыгин. — Москва : ИНФРА-М, 2020. — 330 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс]. — (Высшее образование: Бакалавриат). — DOI 10.12737/24402. - Текст : электронный. - URL: <http://znanium.com/catalog/product/1062656>

Дополнительная литература

1. Забродин, В. Ю. Управленческий консалтинг. Социологический подход : учебное пособие для академического бакалавриата / В. Ю. Забродин. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 130 с. — (Бакалавр. Академический курс. Модуль). — ISBN 978-5-534-10127-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://biblio-online.ru/bcode/438215>
2. Консультирование и коучинг персонала в организации : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Н. В. Антонова [и др.] ; под редакцией Н. В. Антоновой, Н. Л. Ивановой. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 370 с. — (Бакалавр и магистр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-8176-6. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://www.biblio-online.ru/bcode/436457>

5.2. Перечень лицензионного программного обеспечения

1. Microsoft Windows 10 Education / Microsoft Windows 7 / Windows Vista Business

2. Office 365 ProPlus, Microsoft Office 2019, Microsoft Office 2016 Professional Plus (Word, Excel, Access, PowerPoint, Outlook, OneNote, Publisher) / Microsoft Office 2007 (Word, Excel, Access, PowerPoint)

5.3 Современные профессиональные базы данных, к которым обеспечивается доступ обучающихся

1. Профессиональная база данных «Информационные системы Министерства экономического развития Российской Федерации в сети Интернет» (Портал «Официальная Россия» - <http://www.gov.ru/>)
2. Профессиональная база данных «Финансово-экономические показатели Российской Федерации» (Официальный сайт Министерства финансов РФ - <https://www.minfin.ru/ru/>)
3. Профессиональная база данных «Официальная статистика» (Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики - <http://www.gks.ru/>)

5.4. Информационно-справочные системы, к которым обеспечивается доступ обучающихся

1. справочно-правовая система «Консультант Плюс»
2. справочно-правовая система «ГАРАНТ-Максимум»

5.5. Специальные помещения

Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран
Учебные аудитории для проведения практических занятий (занятий семинарского типа)	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Учебные аудитории для групповых и индивидуальных консультаций	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Учебные аудитории для текущего контроля и промежуточной аттестации	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Помещения для самостоятельной работы	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Помещения для хранения и профилактического обслуживания оборудования	Комплекты специализированной мебели для хранения оборудования

Для проведения занятий лекционного типа используются демонстрационное оборудование и учебно-наглядные пособия в виде презентационных материалов, обеспечивающих тематические иллюстрации.

6. Фонд оценочных средств по дисциплине Консалтинг:

6.1. Контрольные мероприятия по дисциплине

Вид контроля	Форма контроля	Отметить нужное знаком « + »
Текущий контроль	Оценка докладов	+
	Устный/письменный опрос	-
	Тестирование	+
	Практические задачи	-
	Оценка контрольных работ (для заочной формы обучения)	-
Промежуточный контроль	Зачет	+

Порядок проведения мероприятий текущего и промежуточного контроля определяется Методическими указаниями по основной профессиональной образовательной программе высшего образования, утвержденными Ученым советом ФГБОУ ВО СГЭУ №10 от 29.04.2020г.

6.2. Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов обучения по программе

Профессиональные компетенции (ПК):

ПК-9 - способностью оценивать воздействие макроэкономической среды на функционирование организаций и органов государственного и муниципального управления, выявлять и анализировать рыночные и специфические риски, а также анализировать поведение потребителей экономических благ и формирование спроса на основе знания экономических основ поведения организаций, структур рынков и конкурентной среды отрасли

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
	Знать	Уметь	Владеть (иметь навыки)
Пороговый	ПК9з1: специфику макроэкономического воздействия на предприятия, организации различных отраслей, а также органов государственного и муниципального управления	ПК9у1: анализировать состояние макроэкономической среды, динамику её изменения, выявлять ключевые элементы, рыночные и специфические риски	ПК9в1: навыками принятия рациональных управленческих решений на уровне органов государственного регулирования; методами анализа рыночных и специфических рисков с целью использования его результатов при принятии управленческих решений
Повышенный	ПК9з2: экономические основы поведения организаций, структур рынков и конкурентной среды отрасли, методы их оценки и прогнозирования	ПК9у2: оценивать влияние факторов макросреды на организации в системе менеджмента государственного и муниципального управления; анализировать поведение потребителей экономических благ, факторы формирования потребительского спроса	ПК9в2: навыками анализа субъектов рынка, конъюнктуры рынка, потребительской удовлетворенности, поведения потребителей экономических благ с учетом влияния динамических процессов на их структуру

ПК-12 - умением организовать и поддерживать связи с деловыми партнерами, используя системы сбора необходимой информации для расширения внешних связей и обмена опытом при реализации проектов, направленных на развитие организации (предприятия, органа государственного или муниципального управления)

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
	Знать	Уметь	Владеть (иметь навыки)
Пороговый	ПК12з1: принципы сбора, классификации, обработки и использования информации, основы исследовательской и аналитической деятельности в этой области	ПК12у1: организовывать переговорный процесс, в том числе с использованием современных средств коммуникации при реализации проектов; осуществить сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения управленческих задач	ПК12в1: навыками публичной речи, аргументации, ведения дискуссии; методами сбора необходимого объема информации для расширения внешних связей организации
Повышенный	ПК12з2: системы сбора информации для расширения внешних связей и обмена опытом; основные этапы развития предприятий	ПК12у2: анализировать коммуникационные процессы в организации (предприятия, органа государственного или муниципального управления) и разрабатывать предложения по повышению их эффективности	ПК12в2: навыками проведения переговоров с экономическими службами предприятий для сбора необходимой информации для расширения внешних связей, обмена опытом при реализации проектов и принятия управленческих решений, направленных на развитие организации

6.3. Паспорт оценочных материалов

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Контролируемые планируемые результаты обучения в соотношении с результатами обучения по программе	Вид контроля/используемые оценочные средства	
			Текущий	Промежуточный
1.	Основы курса «Консалтинг»	ПК9з1, ПК9з2, ПК9у1, ПК9у2, ПК9в1, ПК9в2, ПК12з1, ПК12з2, ПК12у1, ПК12у2, ПК12в1, ПК12в2	Оценка докладов Тестирование	зачет
2.	Основные этапы консалтинга	ПК9з1, ПК9з2, ПК9у1, ПК9у2, ПК9в1, ПК9в2, ПК12з1, ПК12з2, ПК12у1, ПК12у2, ПК12в1, ПК12в2	Оценка докладов Тестирование	зачет

6.4. Оценочные материалы для текущего контроля

Примерная тематика докладов

Раздел дисциплины	Темы
Основы курса «Консалтинг»	1. Консалтинговые компании как элемент инфраструктуры профессиональной поддержки бизнеса.

	<ol style="list-style-type: none"> 2. Основные этапы развития управленческого консалтинга в XX – начале XXI века. 3. Развитие консалтинга в современной России. 4. Консалтинговая услуга: понятие, специфика и основные классификации. 5. Консалтинговые фирмы: специфика, структура и принципы функционирования. 6. Организационно-правовые формы деятельности консалтинговых компаний. 7. Управление консалтинговой фирмой. 8. Консультирование как сфера профессиональной деятельности и карьера. 9. Организация отношений между клиентом и консультантом. 10. Процесс управленческого консультирования. 11. Основные направления оценки эффективности консалтинговой деятельности. 12. Современные методы управленческого консультирования. 13. Этические нормы и правила консалтингового бизнеса. 14. Маркетинговые методы и мероприятия в управленческом консалтинге. 15. Маркетинг консалтинговых услуг.
<p>Основные этапы консалтинга</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Регламентация и документационное обеспечение консультационных процессов. 2. Система коммуникаций в консалтинге. 3. Организация внутреннего консалтинга в компаниях. 4. Календарное планирование консалтинговых услуг. 5. Управление консалтинговым проектом. 6. Процесс экспертного консультирования. 7. Процесс обучающего консультирования. 8. Услуги процессного консультирования. 9. Консультирование по вопросам управления финансовой деятельностью. 10. Консультирование по управлению маркетингом. 11. Консультирование по вопросам управления и развития человеческих ресурсов. 12. Консультирование по вопросам управления предприятиями сферы малого предпринимательства. 13. Консультирование по вопросам управления государственными учреждениями. 14. Консультирование по вопросам автоматизации процесса управления. <p>Консультирование по общим вопросам управления и возможностям использования современных управленческих технологий.</p>

Задания для тестирования по дисциплине для оценки сформированности компетенций (min 20, max 50 + ссылку на ЭИОС с тестами) <https://lms2.sseu.ru/course/index.php?categoryid=514>
укажите задания

Основное направление консультирования на современном российском рынке

Маркетинговый консалтинг,
Стратегический консалтинг,
ИТ-консалтинг,
Правовой консалтинг.

Основные факторы, определяющие цены на консалтинговые услуги
Трудоемкость работ,
Квалификационная сложность,
«Раскрученный» бренд,
Сложившийся уровень почасовой оплаты консультантов.

Основной тип организационной структуры управления консалтинговой фирмы
Функциональная,
Линейно-штабная,
Матричная,
Проектно-процессная.

Основной маркетинговый метод в современном управленческом консалтинге
Проведение конференций,
Информационные бюллетени,
Интернет-продвижение,
Публикация статей.

Основной тип консультационных фирм в России
Партнерская,
Универсальная,
Специализированная,
С иностранным капиталом.

Коммуникационный процесс в управленческом консультировании
Электронный документооборот,
Интерактивный,
Совещания,
Интранет-технология.

Ключевые факторы успеха консалтингового бизнеса
Квалифицированный персонал,
Наличие необходимой информации,
Маркетинговая стратегия,
Инвестиционные возможности.

Специфика консалтинговых услуг
Нематериальный характер,
Проектное выполнение,
Проведение обучения сотрудников компании клиента,
Тиражирование методов.

Проектная стадия процесса управленческого консультирования
Подготовительная,
Планирования,
Реализации,
Завершения.

Консультирование в сфере автоматизации управления
Проведение обучения персонала,
Проектирование и внедрение ИТ-технологий,

Внедрение системы CRM,
Разработка системы ЭДО.

Предпроектная стадия процесса управленческого консультирования
Подготовительная,
Планирования,
Реализации,
Завершения.

Стадия внедрения консультационного проекта
Подготовительная,
Планирования,
Реализации,
Завершения.

Консультирование в сфере производства
Финансовый консалтинг,
Маркетинговый консалтинг,
Производственный консалтинг,
ИТ-консалтинг.

Цель и задачи процессного консультирования
Организация процессного управления,
Реализация возможностей компании,
Повышение эффективности бизнес-деятельности.
Обучение персонала.

Значение технического задания на выполнение консультационной услуги
Информационный обмен с клиентом,
Согласование основных требований к услуге,
Информирование о задачах,
Презентация услуги.

Календарное планирование консалтинговой услуги
Определяет требования к срокам выполнения услуги,
Обеспечивает ресурсами,
Выявляет резервы времени,
Контролирует исполнителей.

Основной вид консультирования в малом бизнесе
Бухгалтерский и налоговый учет,
ИТ-консалтинг,
Финансовый менеджмент,
Правовой консалтинг.

Управление консалтинговым проектом
Система контроля,
Метод проектного управления,
Требование к исполнителям,
Профессиональное управление функциональными задачами.

Консультирование в сфере проектного управления
Решение задача совершенствования процессов управления,
Экспертиза ситуации,
Оценка квалификации персонала,
Формирование технологии управления проектами.

Этические нормы и принципы консультационной деятельности
 Кодекс профессиональной этики консультанта.
 Моральные требования к консультанту,
 Антикоррупционные принципы,
 Информация для консультантов.

6.5. Оценочные материалы для промежуточной аттестации

Фонд вопросов для проведения промежуточного контроля в форме зачета

Раздел дисциплины	Вопросы
Основы курса «Консалтинг»	<ol style="list-style-type: none"> 1. Понятие управленческого консалтинга. 2. Консультирование в сфере управления финансами. 3. Цели и задачи управленческого консультирования. Типы консультационной деятельности. 4. Консультирование в сфере управления человеческими ресурсами. 5. Основные этапы развития управленческого консультирования в XX веке. Особенности становления и развития консалтинга в России. 6. Консультирование в сфере общего управления. 7. Характерные черты и свойства консалтинговой услуги. 8. Консультирование в сфере маркетинга. 9. Основные направления управленческого консультирования на современном российском рынке. 10. Ценообразование на консалтинговые услуги. Основные факторы, определяющие цены на консалтинговые услуги. 11. Сущность и типы организационных структур управления консалтинговых фирм. 12. Маркетинговые методы и мероприятия в управленческом консалтинге. 13. Типы консультационных фирм в России. 14. Коммуникационный процесс в управленческом консультировании. 15. Стратегическое управление консалтинговой фирмой. Ключевые факторы успеха консалтингового бизнеса. 16. Специфика маркетинга консалтинговых услуг.
Основные этапы консалтинга	<ol style="list-style-type: none"> 17. Проектная стадия процесса управленческого консультирования. 18. Общая характеристика стадий процесса управленческого консультирования. 19. Консультирование в сфере автоматизации управления. 20. Предпроектная стадия процесса управленческого консультирования. 21. Оценка эффективности консалтинговой деятельности с позиции консалтинговой компании и фирмы-клиента. 22. Проектная стадия процесса управленческого консультирования. 23. Консультирование в сфере производства. 24. Цель и задачи процессного консультирования.

	<p>25. Значение технического задания на выполнение консультационной услуги.</p> <p>26. Календарное планирование консалтинговой услуги.</p> <p>27. Управленческое консультирование в малом бизнесе.</p> <p>28. Управление консалтинговым проектом.</p> <p>29. Консультирование в сфере проектного управления.</p> <p>30. Этические нормы и принципы консультационной деятельности.</p> <p>31. Значение и особенности обучающего консультирования.</p> <p>32. Понятие маркетинга консалтинговых услуг.</p> <p>33. Требования к договору на консалтинговые услуги.</p> <p>34. Специфические свойства консалтинговой услуги.</p> <p>35. Бюджет консалтингового проекта и его контроль.</p> <p>36. Цели и задачи управленческого отраслевого консультирования.</p> <p>37. Стратегия деятельности консалтинговой фирмы.</p> <p>38. Задачи и назначение информационных технологий в управленческом консультировании.</p> <p>39. Понятие «жизненный цикл» консультационного проекта.</p> <p>40. Контроль работ и оценка качества консультирования.</p> <p>41. Внешняя среда и ее влияние на реализацию консалтингового проекта.</p> <p>42. Обеспечение и контроля качества управленческого консультирования.</p> <p>43. Риски реализации консалтингового проекта.</p>
--	---

6.6. Шкалы и критерии оценивания по формам текущего контроля и промежуточной аттестации

Шкала и критерии оценивания

Оценка	Критерии оценивания для мероприятий контроля с применением 2-х балльной системы
«зачтено»	ПК9з1, ПК9у1, ПК9в1, ПК12з1, ПК12у1, ПК12в1
«не зачтено»	Результаты обучения не сформированы на пороговом уровне