

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Макаренко Елена Николаевна

Должность: Ректор

Дата подписания: 27.01.2023 19:57:12


Уникальный программный ключ:

c098bc0c1041cb2a4cf926cf171d6715d99a6ae00adc8e27b55cbe1e2dbd7c78

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»

УТВЕРЖДАЮ

Директор Института магистратуры

 Иванова Е.А.

« 30 » 08 2021 г.

**Рабочая программа дисциплины
Управленческий консалтинг**

Направление 38.04.02 Менеджмент
магистерская программа 38.04.02.11 "Бизнес-администрирование"

Для набора 2021 года

Квалификация
магистр

КАФЕДРА **Инновационный менеджмент и предпринимательство**

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	3 (2.1)		Итого	
Неделя	15 2/6			
Вид занятий	уп	рп	уп	рп
Лекции	32	32	32	32
Практические	32	32	32	32
Итого ауд.	64	64	64	64
Контактная работа	64	64	64	64
Сам. работа	116	116	116	116
Часы на контроль	36	36	36	36
Итого	216	216	216	216

ОСНОВАНИЕ

Учебный план утвержден учёным советом вуза от 30.08.2021 протокол № 1.

Программу составил(и): д.с-х.н., проф., Баранов В.И.  30.08.2021г.

Зав. кафедрой: Джуха В.М.  30.08.2021г.

Методическим советом направления: д.э.н., профессор, Джуха В.М.  30.08.2021г.

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1	Цель изучения дисциплины: формирование у студентов знаний содержания и технологий управленческого консультирования и развития практических навыков в области исследования и поиска решений проблем управления, в том числе сформировать готовность действовать в нестандартных ситуациях, нести социальную и этическую ответственность за принятые решения, готовность к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач профессиональной деятельности; сформировать у студента навыки экономического и стратегического анализа поведения экономических агентов и рынков в глобальной среде, способность разрабатывать корпоративную стратегию, программы организационного развития и изменений и обеспечивать их реализацию.
-----	---

2. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

ПК-3:Способен организовывать и управлять процессами консультирования в организациях (подразделениях)

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

Знать:
механизмы управления в нестандартных производственных и управленческих ситуациях, социальную и этическую ответственность за принятые управленческие решения; виды коммуникаций в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач профессиональной деятельности;сущность и содержание корпоративных стратегий, программ организационного развития и изменений; классификацию методов экономического и стратегического анализа поведения современных предприятий и товарных рынков (соотнесено с индикатором ПК-3.1).
Уметь:
диагностировать и анализировать нестандартные ситуации в сфере современного предпринимательства; оценивать приоритетность и значение коммуникаций в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач профессиональной деятельности;анализировать содержание корпоративных стратегий, программ организационного развития и изменений; рассчитывать экономические показатели деятельности производственных предприятий и анализировать внешнюю и внутреннюю среду организации, выявлять ее ключевые элементы и оценивать их влияние на организацию(соотнесено с индикатором ПК-3.2).
Владеть:
навыками оценки и действий в реальных нестандартных ситуациях на производственных предприятиях и принятия управленческих решений; навыками коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач профессиональной деятельности;методикой разработки корпоративных стратегий, программ организационного развития и изменений, их реализации ;приемами и способами экономического и стратегического анализа поведения современных предприятий и товарных рынков(соотнесено с индикатором ПК-3.3).

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература
	Раздел 1. "Развитие управленческого консультирования как часть истории науки об управлении"				
1.1	Тема 1.1 "Предпосылки формирования концепции организационного развития". Формирование концепции организационного развития. Современные подходы к исследованию организационного развития: трансформационное и эволюционное направление (структурное и процессуальное). Модель системы. Системообразующие факторы в организации. Организационное развитие и организационные изменения. Внедрение организационных изменений, основные особенности. Проблемы и трудности внедрения изменений. Сопротивление изменениям. Основные этапы внедрения изменений в организации. /Лек/	3	4	ПК-3	Л1.1 Л1.2 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4

1.2	Тема 1.1 "Предпосылки формирования концепции организационного развития". Формирование концепции организационного развития. Современные подходы к исследованию организационного развития: трансформационное и эволюционное направление (структурное и процессуальное). Модель системы. Системообразующие факторы в организации. Организационное развитие и организационные изменения. Внедрение организационных изменений, основные особенности. Проблемы и трудности внедрения изменений. Сопротивление изменениям. Основные этапы внедрения изменений в организации. /Пр/	3	4	ПК-3	Л1.1 Л1.2 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4
1.3	Тема 1.1 "Предпосылки формирования концепции организационного развития". Формирование концепции организационного развития. Современные подходы к исследованию организационного развития: трансформационное и эволюционное направление (структурное и процессуальное). Модель системы. Системообразующие факторы в организации. Организационное развитие и организационные изменения. Внедрение организационных изменений, основные особенности. Проблемы и трудности внедрения изменений. Сопротивление изменениям. Основные этапы внедрения изменений в организации. /Ср/	3	2	ПК-3	Л1.1 Л1.2 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4
1.4	Тема 1.2 "Управленческое консультирование и российский менталитет". Национальные особенности управления организацией: культурный аспект. Специфика процесса консультирования в российских организациях. Отношения консультант – клиент. Экономические условия и формирование запроса на консультирование. Рекомендации по повышению эффективности управленческого консультирования. /Лек/	3	2	ПК-3	Л1.1 Л1.2 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4
1.5	Тема 1.2 "Управленческое консультирование и российский менталитет". Национальные особенности управления организацией: культурный аспект. Специфика процесса консультирования в российских организациях. Отношения консультант – клиент. Экономические условия и формирование запроса на консультирование. Рекомендации по повышению эффективности управленческого консультирования. /Пр/	3	6	ПК-3	Л1.1 Л1.2 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4
1.6	Тема 1.2 "Управленческое консультирование и российский менталитет". Национальные особенности управления организацией: культурный аспект. Специфика процесса консультирования в российских организациях. Отношения консультант – клиент. Экономические условия и формирование запроса на консультирование. Рекомендации по повышению эффективности управленческого консультирования. /Ср/	3	2	ПК-3	Л1.1 Л1.2 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4
1.7	Тема 1.3 "Понятие и термины управленческого консультирования". Функциональный и профессиональный подход к процессу консультирования. Цель и виды консультационной деятельности. Термин «менеджмент-консалтинг» (по ФЕАКО). Виды организационных изменений в результате консультирования. Аспекты консультирования организаций. Понятие «консалтинг» и «деловые услуги». /Лек/	3	2	ПК-3	Л1.1 Л1.2 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4

1.8	Тема 1.3 "Понятие и термины управленческого консультирования". Функциональный и профессиональный подход к процессу консультирования. Цель и виды консультационной деятельности. Термин «менеджмент-консалтинг» (по ФЕАКО). Виды организационных изменений в результате консультирования. Аспекты консультирования организаций . Понятие «консалтинг» и «деловые услуги». /Пр/	3	2	ПК-3	Л1.1 Л1.2 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4
1.9	Тема 1.3 "Понятие и термины управленческого консультирования". Функциональный и профессиональный подход к процессу консультирования. Цель и виды консультационной деятельности. Термин «менеджмент-консалтинг» (по ФЕАКО). Виды организационных изменений в результате консультирования. Аспекты консультирования организаций . Понятие «консалтинг» и «деловые услуги». /Ср/	3	2	ПК-3	Л1.1 Л1.2 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4
1.10	Тема 1.4 "Развитие системы Клиент-Консультант. Рольевая природа консультирования". Специфика консультант- клиентских отношений. Ситуации взаимодействия клиента с консультантами. Процедуры и стадии отбора консультанта. Достоинства и недостатки консультантов . Основные типы консультационных организаций. Виды структурных консультационных подразделений. Сравнительная характеристика внешних и внутренних консультантов. Положительный и отрицательный образы консультантов. Ситуации управленческого консультирования и рольевые позиции. Консультант по ресурсам. Консультант по процессу. Пропагандист (агитатор). Посредник. Инструктор (преподаватель). Помощник в решении проблем. Стратег. /Лек/	3	4	ПК-3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4
1.11	Тема 1.4 "Развитие системы Клиент-Консультант. Рольевая природа консультирования". Специфика консультант- клиентских отношений. Ситуации взаимодействия клиента с консультантами. Процедуры и стадии отбора консультанта. Достоинства и недостатки консультантов . Основные типы консультационных организаций. Виды структурных консультационных подразделений. Сравнительная характеристика внешних и внутренних консультантов. Положительный и отрицательный образы консультантов. Ситуации управленческого консультирования и рольевые позиции. Консультант по ресурсам. Консультант по процессу. Пропагандист (агитатор). Посредник. Инструктор (преподаватель). Помощник в решении проблем. Стратег. /Пр/	3	4	ПК-3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4
1.12	Тема 1.4 "Развитие системы Клиент-Консультант. Рольевая природа консультирования". Специфика консультант- клиентских отношений. Ситуации взаимодействия клиента с консультантами. Процедуры и стадии отбора консультанта. Достоинства и недостатки консультантов . Основные типы консультационных организаций. Виды структурных консультационных подразделений. Сравнительная характеристика внешних и внутренних консультантов. Положительный и отрицательный образы консультантов. Ситуации управленческого консультирования и рольевые позиции. Консультант по ресурсам. Консультант по процессу. Пропагандист (агитатор). Посредник. Инструктор (преподаватель). Помощник в решении проблем. Стратег. /Ср/	3	2	ПК-3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4

1.13	Тема 1.5 "Основные принципы управленческого консультирования. Этический кодекс консультанта". Ролевое кольцо консультирования. Позиция консультанта: «Внешние» и «внутренние» консультанты. Степень специализации консультанта. Экспертное и процессуальное консультирование организаций. Ответственность консультанта. Отношение консультант-клиент. Контракт при консультировании. Технологические этапы в консультировании по управлению и организационному развитию. Обратная связь. /Лек/	3	4	ПК-3	Л1.1 Л1.2 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4
1.14	Тема 1.5 "Основные принципы управленческого консультирования. Этический кодекс консультанта". Ролевое кольцо консультирования. Позиция консультанта: «Внешние» и «внутренние» консультанты. Степень специализации консультанта. Экспертное и процессуальное консультирование организаций. Ответственность консультанта. Отношение консультант-клиент. Контракт при консультировании. Технологические этапы в консультировании по управлению и организационному развитию. Обратная связь. /Пр/	3	2	ПК-3	Л1.1 Л1.2 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4
1.15	Тема 1.5 "Основные принципы управленческого консультирования. Этический кодекс консультанта". Ролевое кольцо консультирования. Позиция консультанта: «Внешние» и «внутренние» консультанты. Степень специализации консультанта. Экспертное и процессуальное консультирование организаций. Ответственность консультанта. Отношение консультант-клиент. Контракт при консультировании. Технологические этапы в консультировании по управлению и организационному развитию. Обратная связь. /Ср/	3	2	ПК-3	Л1.1 Л1.2 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4
	Раздел 2. "Стратегии и технологии проведения управленческого консультирования"				
2.1	Тема 2.1 "Этапы управленческого консультирования". Парадоксы предварительной стадии управленческого консультирования. Предпроектная стадия (фаза подготовки) – начало работы консультанта и клиента, их первый контакт. Проектная стадия - определение организационной диагностики. Концептуальные основы организационной диагностики. Роль моделей в организационной диагностике. Основные проблемы организационной диагностики. Методическое обеспечение организационной диагностики. Фаза планирования действий и фаза внедрения проекта. Бизнес-коучинг. Задачи стадии завершения проекта (фаза завершения). /Лек/	3	4	ПК-3	Л1.1 Л1.2 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4
2.2	Тема 2.1 "Этапы управленческого консультирования". Парадоксы предварительной стадии управленческого консультирования. Предпроектная стадия (фаза подготовки) – начало работы консультанта и клиента, их первый контакт. Проектная стадия - определение организационной диагностики. Концептуальные основы организационной диагностики. Роль моделей в организационной диагностике. Основные проблемы организационной диагностики. Методическое обеспечение организационной диагностики. Фаза планирования действий и фаза внедрения проекта. Бизнес-коучинг. Задачи стадии завершения проекта (фаза завершения). /Пр/	3	2	ПК-3	Л1.1 Л1.2 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4

2.3	Тема 2.2 "Принципы и этапы проведения организационной диагностики организации". Этап диагностики (фаза диагноза) предприятия-клиента: сбор данных и в итоге — формирования комплексной картины жизнедеятельности предприятия с целью анализа данных и проведения обширной диагностики, а также получения финансово-экономического, организационно-технического текущего состояния, деятельности и предположение будущего состояния предприятия. Порядок и технологии проведения диагностики, основные документы. Сложности и методы их преодоления. Подготовка материалов по результатам диагностики, основные требования к их изложению. Действия консультантов по обобщению результатов диагностики. /Лек/	3	4	ПК-3	Л1.1 Л1.2 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4
2.4	Тема 2.2 "Принципы и этапы проведения организационной диагностики организации". Этап диагностики (фаза диагноза) предприятия-клиента: сбор данных и в итоге — формирования комплексной картины жизнедеятельности предприятия с целью анализа данных и проведения обширной диагностики, а также получения финансово-экономического, организационно-технического текущего состояния, деятельности и предположение будущего состояния предприятия. Порядок и технологии проведения диагностики, основные документы. Сложности и методы их преодоления. Подготовка материалов по результатам диагностики, основные требования к их изложению. Действия консультантов по обобщению результатов диагностики. /Пр/	3	4	ПК-3	Л1.1 Л1.2 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4
2.5	Тема 2.3 "Патологии в организационных отношениях и управленческих решениях". Два понимания оргпатологии: отклонение от нормы и организационная дисфункция. Две группы патологий устойчивых дисфункций: в строении организации, и в управленческих решениях. Виды патологий в строении организаций: господство структуры над функцией, автаркия подразделений, несовместимость личности с функцией, бюрократия. /Лек/	3	4	ПК-3	Л1.1 Л1.2 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4
2.6	Тема 2.3 "Патологии в организационных отношениях и управленческих решениях". Два понимания оргпатологии: отклонение от нормы и организационная дисфункция. Две группы патологий устойчивых дисфункций: в строении организации, и в управленческих решениях. Виды патологий в строении организаций: господство структуры над функцией, автаркия подразделений, несовместимость личности с функцией, бюрократия. /Пр/	3	2	ПК-3	Л1.1 Л1.2 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4

2.7	Тема 2.4 "Методы и технологии управленческого консультирования". Программный подход в управленческом консультировании – существенное обновление, трансформация всей организации и ее связей с внешней средой. Основные принципы: «пределной цели», «пульсирующего инновирования», «кумулятивной мотивации», самопрограммирования, «выращивания инновационного ядра». Маркетинговый подход - построение целесообразного взаимодействия предприятия с рынком на основе индивидуального подхода. Понятия методики, методического инструментария (методической базы) консультирования и методологии консультирования. Классификация методов консультирования. Выделение групп методов по этапам консультационного процесса (методы диагностики; методы выработки решений; методы внедрения разработок и рекомендаций). /Лек/	3	4	ПК-3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4
2.8	Тема 2.4 "Методы и технологии управленческого консультирования". Программный подход в управленческом консультировании – существенное обновление, трансформация всей организации и ее связей с внешней средой. Основные принципы: «пределной цели», «пульсирующего инновирования», «кумулятивной мотивации», самопрограммирования, «выращивания инновационного ядра». Маркетинговый подход - построение целесообразного взаимодействия предприятия с рынком на основе индивидуального подхода. Понятия методики, методического инструментария (методической базы) консультирования и методологии консультирования. Классификация методов консультирования. Выделение групп методов по этапам консультационного процесса (методы диагностики; методы выработки решений; методы внедрения разработок и рекомендаций). /Пр/	3	2	ПК-3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4
2.9	Тема 2.5 "Эффективность и качество управленческого консультирования". Ожидания Клиента, влияние Консультанта на их корректировку. Понятие положительного экономического эффекта. Значение временного фактора. Зависимость положительной оценки от области применения управленческого консультирования. Ревизия маркетинга и управления. Ревизия разовых мероприятий. Результаты сотрудничества по консультационному проекту: прямые и косвенные; количественные и качественные. Открытое обсуждение между партнерами, короткий отчет. Расширение рынка и объема услуг, экономические показатели, качество разработок и рекомендаций, повторное обращение клиента, рост профессионализма, экономичность. /Пр/	3	4	ПК-3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4
2.10	Курсовая работа. Перечень тем представлен в приложении 1 к рабочей программе дисциплины /Ср/	3	106	ПК-3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4
2.11	/Экзамен/	3	36	ПК-3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4

4. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Структура и содержание фонда оценочных средств для проведения текущей и промежуточной аттестации представлены в Приложении 1 к рабочей программе дисциплины.

5. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ**5.1. Основная литература**

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л1.1	Долятовский В. А., Барнаган В. С.	Управленческое консультирование: учеб. пособие	Ростов н/Д: Изд-во РГЭУ (РИНХ), 2016	75
Л1.2	Блинов А. О., Бугырин Г. Н., Добренкова Е. В.	Управленческий консалтинг корпоративных организаций: Учеб.	М.: ИНФРА-М, 2002	45
Л1.3	Шестакова Е. В.	Кадровый консалтинг и аудит: учебное пособие	Оренбург: Оренбургский государственный университет, 2013	https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=270267 неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л1.4	Блюмин А. М.	Информационный консалтинг: теория и практика консультирования: учебник	Москва: Издательско- торговая корпорация «Дашков и К°», 2017	http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=450721 неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л1.5	Богомолова, И. П., Лебедева, Л. В., Слепокурова, Ю. И., Струков, Г. Н., Стукало, О. Г., Филатова, М. В., Черников, В. В., Богомолова, И. П.	Экономика и управление производством: учебное пособие	Воронеж: Воронежский государственный университет инженерных технологий, 2015	http://www.iprbookshop.ru/50653.html неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей

5.2. Дополнительная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л2.1	Токмакова Н. О., Андрянова М. В.	Менеджмент-консалтинг: учебно-методический комплекс	Москва: Евразийский открытый институт, 2009	https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=90378 неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л2.2		Вестник УрФУ. Серия: Экономика и управление: журнал	Екатеринбург: Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина, 2014	https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=364866 неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л2.3	Васильев Р. Б., Левочкина Г. А.	Критические факторы успеха в ИТ-консалтинге: учебное пособие	Москва: Национальный Открытый Университет «ИНТУИТ», 2016	https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=429104 неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л2.4	Галай, А. Г., Дудаков, В. И.	Экономика и управление предприятием: учебное пособие	Москва: Московская государственная академия водного транспорта, 2013	http://www.iprbookshop.ru/46889.html неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей

5.3 Профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Консультант +

Федеральный образовательный портал «Экономика. Социология. Менеджмент // Электронный ресурс [Режим доступа: свободный]
<http://ecsocman.hse.ru/>База данных исследований Центра стратегических разработок <https://www.csr.ru/issledovaniya/>

Базы данных Европейского общества маркетинга (World Association of Opinion and Marketing Research Professionals)
<https://www.esomar.org>

5.4. Перечень программного обеспечения

Microsoft Office

5.5. Учебно-методические материалы для студентов с ограниченными возможностями здоровья

При необходимости по заявлению обучающегося с ограниченными возможностями здоровья учебно-методические материалы предоставляются в формах, адаптированных к ограничениям здоровья и восприятия информации. Для лиц с нарушениями зрения: в форме аудиофайла; в печатной форме увеличенным шрифтом. Для лиц с нарушениями слуха: в форме электронного документа; в печатной форме. Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата: в форме электронного документа; в печатной форме.

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Помещения для проведения всех видов работ, предусмотренных учебным планом, укомплектованы необходимой специализированной учебной мебелью и техническими средствами обучения. Для проведения лекционных занятий используется демонстрационное оборудование.

7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Методические указания по освоению дисциплины представлены в Приложении 2 к рабочей программе дисциплины.

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

1. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

1.1 Показатели и критерии оценивания компетенций:

ЗУН, составляющие компетенцию	Показатели оценивания	Критерии оценивания	Средства оценивания
ПК-3: Способность использовать современные методы управления предпринимательскими структурами			
<p>Знать механизмы управления в нестандартных производственных и управленческих ситуациях, социальную и этическую ответственность за принятые управленческие решения; виды коммуникаций в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач профессиональной деятельности; сущность и содержание корпоративных стратегий, программ организационного развития и изменений; классификацию методов экономического и стратегического анализа поведения современных предприятий и товарных рынков</p>	<p>осуществление поиска и сбора необходимой литературы, использование различных баз данных, современных информационно-коммуникационных технологий и глобальных информационных ресурсов, проведение сбора и обработки данных, необходимых для написания реферата и курсовой работы, решает тестовые задания</p>	<p>соответствие проблеме исследования; полнота и содержательность ответа; умение приводить примеры; умение отстаивать свою позицию; соответствие представленной в ответах информации материалам лекции и учебной литературы, сведениям из Интернет; обоснованность обращения к базам данных; правильность решения тестовых заданий; полнота и соответствие содержания реферата и курсовой работы выбранной теме</p>	<p>Тесты (1-15), Реферат (1-23), Вопросы к экзамену (1-32), Курсовая работа (1-24)</p>
<p>Уметь: диагностировать и анализировать нестандартные ситуации в сфере современного предпринимательства; оценивать приоритетность и значение коммуникаций в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач профессиональной деятельности; анализировать содержание корпоративных стратегий, программ организационного развития и изменений; рассчитывать экономические показатели деятельности производственных предприятий и анализировать внешнюю и внутреннюю среду организации, выявлять ее ключевые элементы и оценивать их влияние на организацию</p>	<p>формулирование ответов на поставленные вопросы; осуществление сбора и обработки аналитической информации при написании реферата, курсовой работы; решение задач, анализ полученных результатов; участие в деловой игре</p>	<p>полнота, структурированность и актуальность знаний; использование актуального аналитического материала; аргументированность и четкость изложения материала; умение отстаивать свою позицию; полнота, достоверность и актуальность материалов, представленных в реферате и курсовой работе; правильность решения задач; степень участия в деловой игре</p>	<p>Задача (1-20), Курсовая работа (1-24) , Реферат (1-23), Деловая игра</p>
<p>Владеть: навыками оценки и действий в реальных нестандартных ситуациях на производственных предприятиях и принятия управленческих решений; навыками коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач профессиональной деятельности; методикой разработки корпоративных стратегий, программ</p>	<p>интерпретация значений показателей, полученных при решении задачи и по результатам деловой игры, представленных в курсовой работе аналитических материалов</p>	<p>полнота, структурированность и актуальность материала, представленного в курсовой работе; правильность интерпретации результатов, полученных при решении задачи и деловой игре, курсовой работы</p>	<p>Задача (1-20), Курсовая работа (1-24) , Деловая игра</p>

<p>организационного развития и изменений, их реализации ;приемами и способами экономического и стратегического анализа поведения современных предприятий и товарных рынков</p>			
--	--	--	--

1.2 Шкалы оценивания:

Текущий контроль успеваемости и промежуточная аттестация осуществляется в рамках накопительной балльно-рейтинговой системы в 100-балльной шкале.

84-100 баллов (оценка «отлично»)

67-83 баллов (оценка «хорошо»)

50-66 баллов (оценка «удовлетворительно»)

0-49 баллов (оценка «неудовлетворительно»)

2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

Вопросы к экзамену

1. Определение консалтинга. Классификация консалтинговых организаций и услуг.
2. Качество и эффективность консалтинговых услуг.
3. Возникновение, становление и развитие управленческого консалтинга.
4. Управленческий консалтинг сегодня.
5. Структура услуг в современном консалтинге и тенденции его развития.
6. Управленческое консультирование в России и проблемы его развития.
7. Приоритеты спроса на российский консалтинг.
8. Понятие, сущность и задачи управленческого консультирования.
9. Классификация консультационных услуг и их взаимосвязь с другими деловыми услугами.
10. Принципы построения отношений между консультантом и организацией.
11. Консультирование по вопросам роли менеджеров в управлении человеческими ресурсами.
12. Современные тенденции в развитии структуры спроса и предложения консультационных услуг в России и за рубежом. Рост социальной значимости управленческого консультирования.
13. Субъекты консультирования. Организация внешнего и внутреннего консультирования.
14. Объекты консультирования. Причины и основания обращения к консультантам.
15. Критерии профессионализма консультационной деятельности.
16. Требования к профессиональным и личностным качествам консультантов по управлению.
17. Социальный аспект эффективности управленческого консультирования.
18. Экспертное консультирование. Сущность, условия применения, достоинства и недостатки.
19. Классификация методов консультирования.
20. Методы решения управленческих проблем, применяемые консультантами.
21. Профессия консультанта и её роль в рыночной экономике России.
22. Развитие управленческого консультирования.
23. Современное состояние рынка консультационных услуг в России.
24. Поведение и коммуникация в консалтинге.
25. Взаимодействие «консультант-клиент».
26. Психологические проблемы взаимоотношения «консультант-клиент».
27. Мотивация консультанта. Этика консультанта.
28. Личностные качества консультанта.
29. Критерии профессионализма консультанта.
30. Программа развития консультационной практики.
31. Этапы процесса консультирования.
32. Специфика управленческого консалтинга, формы и виды консалтинговых услуг.

Экзаменационный билет состоит из двух теоретических вопросов и одной задачи.

Критерии оценки:

- 84-100 баллов (оценка «отлично») - изложенный материал фактически верен, наличие глубоких исчерпывающих знаний в объеме пройденной программы дисциплины в соответствии с поставленными программой курса целями и задачами обучения; правильные,

уверенные действия по применению полученных знаний на практике, грамотное и логически стройное изложение материала при ответе, усвоение основной и знакомство с дополнительной литературой, задача решена верно, сделаны обоснованные выводы;

- 67-83 баллов (оценка «хорошо») - наличие твердых и достаточно полных знаний в объеме пройденной программы дисциплины в соответствии с целями обучения, правильные действия по применению знаний на практике, четкое изложение материала, допускаются отдельные логические и стилистические погрешности, обучающийся усвоил основную литературу, рекомендованную в рабочей программе дисциплины, задача решена верно, выводы сделаны с незначительными ошибками;

- 50-66 баллов (оценка удовлетворительно) - наличие твердых знаний в объеме пройденного курса в соответствии с целями обучения, изложение ответов с отдельными ошибками, уверенно исправленными после дополнительных вопросов; правильные в целом действия по применению знаний на практике, задача решена верно, выводы не сделаны;

- 0-49 баллов (оценка неудовлетворительно) - ответы не связаны с вопросами, наличие грубых ошибок в ответе, непонимание сущности излагаемого вопроса, неумение применять знания на практике, неуверенность и неточность ответов на дополнительные и наводящие вопросы, задача не решена.

Тесты письменные

1. Банк тестов по модулям и (или) темам

Модуль 1

1. Консалтинг – это:

а) профессиональные услуги по экономике и управлению;
б) управление в сфере экономики и бизнеса;
в) деловые услуги;
г) предпринимательская деятельность, осуществляемая профессиональными консультантами и направленная на обслуживание потребностей экономики и управления в консультациях и других видах профессиональных услуг.

2. Управленческий консалтинг -это

а) научно-внедренческая деятельность;
б) деятельность по обслуживанию потребностей экономики и управления;
в) научно-исследовательская деятельность;
г) управленческая деятельность.

3. Бенчмаркинг – это:

а) метод изучения опыта передовых компаний;
б) личностная тренировка на достижение наивысших результатов в минимальные сроки;
в) передача стороннему подрядчику некоторых бизнес-функций компании.

4. Субъекты инновационной деятельности квалифицируются на:

а) непосредственных и вспомогательных
б) прямых и косвенных
в) главных и второстепенных
г) значимых и незначительных

5. Государственная инновационная политика является предметом:

а) исключительной компетенцией Российской Федерации
б) исключительной компетенцией субъектов Российской Федерации
в) совместного ведения Российской Федерации и субъектов Российской Федерации

6. Эффективность государственной инновационной политики определяется взаимодействием:

а) цели политики и достигнутого результата
б) цели политики и механизма ее реализации
в) цели политики и принципов ее осуществления
г) цели политики, принципов ее осуществления и механизма ее реализации

7. Государственное регулирование инновационной политики дифференцируется на:

а) прямое и косвенное
б) бюджетное и внебюджетное
в) основное и второстепенное
г) значимое и незначительное

8. Государственная научно-техническая программа – это:
- а) комплекс мероприятий, взаимосвязанных по ресурсам, срокам и исполнителям, обеспечивающих эффективное решение важнейших научно-технических проблем на приоритетных направлениях развития науки и техники
 - б) официальный документ, утверждаемый Правительством РФ
 - в) комплекс приоритетных направлений развития науки и техники
 - г) «а» и «б»
9. В структуре Правительства РФ государственное регулирование инновационной политики осуществляет:
- а) Министерство труда и социального развития
 - б) Министерство образования и науки
 - в) Министерство финансов
 - г) Министерство экономического развития
10. Научно-производственный комплекс наукограда –это:
- а) совокупность организаций, осуществляющих научную, научно-техническую и инновационную деятельность
 - б) совокупность технического вооружения наукограда: станки, оборудование и др.
 - в) совокупность занятого на территории наукограда населения
11. Статус Наукограда РФ присваивается:
- а) Правительством РФ
 - б) Президентом РФ по представлению Правительства РФ
 - в) Главой муниципального образования по результатам проведения референдума
 - г) Губернатором субъекта Российской Федерации
12. Основаниями досрочного прекращения статуса наукограда РФ являются:
- а) несоответствие результатов деятельности поставленным перед ним задачам
 - б) мотивированное ходатайство представительного органа местного самоуправления муниципального образования
 - в) истечение срока, на который был установлен статус наукограда РФ
 - г) «а» и «б»
 - д) «а», «б» и «в»
13. Целью создания особых Экономических Зон РФ является:
- а) внедрение новых прогрессивных технологий на данной территории
 - б) создание условий для осуществления предпринимательской деятельности
 - в) создание технопарков и научно-исследовательских центров
14. Целью создания Закрытых административно-территориальных образований является:
- а) разработка и испытание секретного оружия
 - б) утилизация ядерных отходов
 - в) обеспечение национальной безопасности
 - г) организация научно-технических и научно-исследовательских центров
15. Границы Закрытых административно-территориальных образований:
- а) совпадают с границами субъектов и регионов, входящих в их состав
 - б) не совпадают с границами субъектов и регионов, входящих в их состав
 - в) создаются только на уровне города или поселка городского типа
16. Чем отличается договор на выполнение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИР и ОКР) от договора подряда:
- а) по предмету и специфике
 - б) различные существенные условия
 - в) по ответственности за неисполнение обязательств

Модуль 2

1. Экспертное консультирование – это:

- а) консультант самостоятельно осуществляет диагностику, разработку решений и рекомендаций по их внедрению;
- б) консультант активно взаимодействует с клиентом;
- в) консультант внедряет свои знания и решения, и обучает клиента.

2. Выделите те области, которые не принято относить собственно к управленческому консалтингу.

- а) администрирование;
- б) маркетинг;
- в) аудит;
- г) финансовое управление;
- д) юридическое обслуживание;
- е) производство.

3. Аутсосинг – это:

- а) одна из форм организации бизнеса, предусматривающая передачу части определенных функций фирмы на договорной основе другой организации;
- б) совмещение профессий на контрактной основе.

4. «Шесть сигм» - это:

- а) метод неуклонного снижения рабочих ошибок;
- б) метод обеспечения пропорционального развития субъекта управления.

5. Венчурные инвестиции – это:

- а) инвестиции в создание новых производств;
- б) инвестиции в выполнение госзаказа;
- в) инвестиции в нематериальные активы;
- г) все перечисленное.

6. Технопарки следует отнести к:

- а) инновационной инфраструктуре;
- б) строительному комплексу;
- в) инвестиционно-строительному комплексу;
- г) университетскому комплексу.

7. Инновация как социальная категория:

- а) направлены на повышение эффективности труда и производства;
- б) способствуют повышению качества жизни;
- в) направлены на развитие человека;
- г) все перечисленное.

8. Научно-производственный комплекс наукограда –это:

- а) совокупность организаций, осуществляющих научную, научно-техническую и инновационную деятельность
- б) совокупность технического вооружения наукограда: станки, оборудование и др.
- в) совокупность занятого на территории наукограда населения

9. Участниками инновационного проекта являются:

- а) инвестор;
- б) заказчик;
- в) подрядчик(и);
- г) все перечисленное.

10. Затраты, связанные с реализацией инновационного проекта - это:

- а) инвестиции в основной капитал и в первоначальный оборотный капитал;
- б) текущие затраты на производство и реализацию продукции;
- д) затраты на проведения НИиОКР
- в) затраты, связанные с выплатой налогов и других обязательных платежей;
- г) все перечисленное.

11. Инвестиционный фонд –это:

- а) юридическое лицо
- б) имущественный комплекс
- в) «а» и «б»

12. Имущество, передаваемое в паевой инвестиционный фонд:

- а) является вкладом собственника имущества в уставный капитал
- б) объединяется с другим имуществом учредителей доверительного управления
- в) «а» и «б»

13.Объекты, не признающиеся патентоспособными:

- а) сорта растений, породы животных;
- б) способы изготовления продуктов;
- в) устройство;

г) вещества.

14. Продуктом как объектом изобретения являются:

а) устройства;

б) способы изменения состояния предметов без получения конкретных продуктов;

в) топологии интегральных микросхем;

г) правила и методы игр.

15. Способом как объектом изобретения являются:

а) процесс осуществления действий над материальным объектом с помощью материальных средств;

б) генетическая конструкция;

в) культура (линия) клеток растений или животных;

г) решения, касающиеся только внешнего вида изделий.

Инструкция по выполнению. Выберите один или несколько правильных ответов

Критерии оценки:

- 17-20 баллов выставляется студенту, если студент ответил правильно на 100-85% заданий теста;
- 13-16 баллов, если студент ответил на 84-69 % заданий;
- 10-12 баллов, если студент ответил на 68-50% заданий;
- 0-9 баллов, если студент ответил менее, чем на 50 % заданий.

Задачи

Задача 1. ООО «Каролина» закупило для производственного участка однотипное оборудование. Продолжительность смены на данном предприятии равна 8 часам, число рабочих дней в году – 257. Регламентированные простои оборудования составляют 3 % от режимного фонда времени. Рассчитать плановый (эффективный) фонд времени работы единицы оборудования.

Задача 2. ООО «Каролина» закупило для производственного участка 20 станков. Плановый (эффективный) фонд времени работы единицы оборудования составляет 3988,64 ч. Установленная норма времени на обработку одного изделия – 0,5 ч. Рассчитать производственную мощность участка.

Задача 3. ООО «Каролина» планирует выпуск продукции на участке в объеме 135613 ед. Производственная мощность участка, оснащенного однотипным оборудованием, 159545 единиц в год. Рассчитать коэффициент использования мощности данного оборудования.

Задача 4. ООО «Каролина» в основном производстве использует три типа оборудования. Оборудование первого типа составляет 5 единиц, второго – 11, а третьего – 15. Норма времени на обработку одного изделия на оборудовании первого типа – 0,5 ч, второго типа – 1,1 ч и третьего – 1,5 ч. Эффективный фонд времени работы единицы оборудования составляет 3988,64 ч. Определить производственную мощность цеха.

Задача 5. Производственная мощность литейного цеха составляет 1 500 т, механосборочного цеха – 500 станков. Удельный расход литья на 1 станок – 1,1 т. Рассчитать коэффициент сопряженности.

Задача 6. Количество оборудования ООО «Каролина» на начало года составило 400 единиц. С 1 апреля установлено дополнительно еще 60 станков, а с 1 ноября выбыло 30 станков. Плановый фонд времени работы оборудования предприятия равен 3952 ч. Производительность единицы оборудования равна 4 шт./ч. Рассчитать среднегодовую производственную мощность предприятия.

Задача 6. В цехе по производству топливного газа из полукокса установлено 36 газогенераторов. Производство непрерывное. Производительность одного газогенератора (плановая) 2т/ч. Выход топливного газа из тонны полукокса по плану 300 м3. Время простоя 1 аппарата по графику ППР: в текущем ремонте 24 ч, в капитальном – 360 ч. Продолжительность межремонтного пробега между двумя текущими ремонтами 720 ч, между двумя капитальными ремонтами 8640 ч. Планом предусмотрена работа всех 36 газогенераторов. По отчетным данным в истекшем году работало 32 аппарата, фактическая производительность составила 1,9 т/ч полукокса, 19 фактическое время простоев в ремонте 1 аппарата – 19 суток, капитальный ремонт не производился. Рассчитать производственную мощность цеха в пересчете на топливный газ и проанализировать ее использование, если выход топливного газа был 295 м3/т полукокса.

Задача 6. На заводе имеется 20 мостовых кранов, каждый из которых обслуживается крановщиком и двумя стропальщиками. Завод работает в две смены. Номинальный плановый фонд рабочего времени составляет 305 дней, эффективный – 282 дня. Определить плановую численность крановщиков и стропальщиков.

Задача 7. Рассчитать плановую численность по категориям работников и общую численность работников по участку на год. Технологическая трудоемкость изготовления одного изделия в планируемом периоде – 300 мин./изд. Производственная программа- 120 тыс. изделий., Планируемый процент выполнения норм выработки основными рабочими-110%. Трудоемкость обслуживания составляет 30% от технологической трудоемкости. Планируемый процент выполнения норм выработки вспомогательными рабочими -120%. Фонд времени работы одного рабочего - 1760 час. в год. Норма управляемости - 25 чел.

Задача 8. Определить плановую численность работающих в фирме и относительную экономию численности на основе следующих данных. Объем производства товарной продукции в базисном году составил 1,5 млрд. ден. ед. Планируемый рост объема производства — 2%. Выработка на одного работающего в базисном году составила 75 млн. ден. ед. /чел. Планируемый рост производительности труда- 5%.

Задача 9. Определить плановую численность рабочих предприятия, если плановая трудоемкость производственной программы составляет 12 млн. нормо-часов, планируемый эффективный фонд времени одного среднесписочного рабочего -1837 час, коэффициент выполнения норм выработки - 1,2, коэффициент освоения технически обоснованных норм - 0,8.

Задача 10. Рассчитать плановую явочную и среднесписочную численность рабочих по следующим данным: трудоемкость производственной программы в плановом периоде составляет 2600 тыс. нормо-часов; номинальный фонд рабочего времени по балансу - 2032 час; полезный (эффективный) фонд - 1837 час; коэффициент выполнения нормы выработки - 1,1.

Задача 11. Определить плановый фонд заработной платы нормативным методом и методом средней з/п. сравнить результаты и дать оценку.

Задача 12. Определить плановый фонд оплаты труда по транспортному участку нормативным методом на основании следующих данных.

Показатель	По отчету	По плану
1. Фонд оплаты труда, млн. ден. ед.	1620	-
2. Планируемый рост объемов перевозок, %	-	6
3. Численность работающих, чел.	22	-
4. Планируемая абсолютная экономия численности, чел.	-	4
Планируемый прирост средней заработной платы одного работающего, %	-	12

Задача 13. Определить плановый размер премии рабочих сдельщиков и фонд заработной платы, если условиями предусмотрено премирование первой группы рабочих, фонд основной заработной платы которых составляет 52480 тыс. ден. ед., за выполнение технически обоснованных норм выработки - 2% за каждый процент перевыполнения; второй группы рабочих, фонд основной заработной платы которых составляет 38600 тыс. ден. ед. - 1,5% за каждый процент перевыполнения. Планируемый средний процент выполнения норм выработки для первой группы составляет 9%, для второй - 14%.

Задача 14. Определить плановую среднечасовую, среднедневную и среднегодовую заработную плату рабочих предприятия, если плановый часовой фонд заработной платы равен 909,8 млн. ден. ед., плановый дневной - 1045 млн. ден. ед., плановый годовой - 1282 млн. ден. ед. Базовая численность рабочих - 500 чел. Планируемый эффективный фонд рабочего времени - 287 рабочих дней при средней продолжительности рабочего дня - 6,6 часа. Планируемый прирост численности 34 чел.

Задача 15. Мощность трактора, выпускавшегося в базовом периоде, составляла 120 л.с., а его вес 4т. Планируется выпуск трактора мощностью 150 л.с., вес по сравнению с базовой моделью увеличивается на 10%. Определить изменение относительной материалоемкости модели.

Задача 16. Определить плановую величину производственного запаса металла для обеспечения годовой производственной программы предприятия в 10000 ед. продукции и

чистый вес единицы продукции при плановом коэффициенте использования металла 0,72. Поставка металла осуществляется один раз в месяц, а годовая потребность металла - 800 т.

Задача 17. Чистый вес изделия в базовом периоде составляет 350 кг, а величина фактических отходов - 92 кг. Планируется сократить отходы на 10%.

Определить изменение коэффициента использования металла и доли отходов.

Задача 18. Чистый вес изделия 38 кг, годовой выпуск 3000 шт., коэффициент использования металла 0,8. Планом на следующий год предусмотрено увеличить производственную программу на 5%, повысить коэффициент использования металла до 0,82. Цена 1 кг металла - 42 ден. ед. Определить базисную и плановую норму расхода (Нр) металла и годовую экономию (Э) от повышения коэффициента использования металла в натуральном и стоимостном измерении.

Задача 19. Годовой плановый выпуск красителя 360 т. Плановая норма расхода серной кислоты на 1 т красителя равна 4,55 т. Поставка серной кислоты по договору с поставщиком осуществляется 1 раз в 10 дней по 45 т. Фактический запас серной кислоты на 1 октября предпланового года 37 т. Средневзвешенное отклонение фактических сроков поставки от договорных предплановом году составило 3 дня. Рассчитать норму запаса серной кислоты в днях и заготовительную потребность этой кислоты на производство красителя.

Задача 20. В базовом периоде предприятие реализовало 5 000 изд. по цене 80 тыс. ден. ед. за изделие. Постоянные расходы = 70 000 тыс. ден. ед., удельные переменные = 60 тыс. ден. ед. В отчетном реализовано 6 000 изд. В плановом предусматривается увеличение прибыли на 10% по сравнению с отчетным. Определить плановый объем реализованной продукции в натуральном и денежном выражении.

Задача 21. В цехе по производству аминокислот установлены три сушильных агрегата. Операция сушки продолжается 7,2 часа. Разовая загрузка порошка в аппарат - 595 кг. Производство непрерывное, но с остановками в праздничные дни (их количество - 12). Время простоя одного агрегата по графику ППР и по технологическим причинам - 950 ч/год. Рассчитать производственную мощность цеха. Коэффициент выхода готовой продукции равен 0,95.

За семестр студент должен решить одну задачу.

Критерии оценивания:

20 баллов выставляется студенту, если задача решена верно, сделаны правильные выводы;

0 баллов выставляется студенту, если задача решена неверно.

Темы Курсовой работы

1. Нормативная база управленческого консультирования.
2. Маркетинг и организация продаж консультационных услуг.
3. Ролевая природа управленческого консультирования.
4. Информационное обеспечение консультационной деятельности.
5. Модель консультационного бизнеса.
6. Методика проведения диагностического консультирования.
7. Методика проведения процессного консультирования.
8. Методика проведения обучающего консультирования.
9. Российская практика управленческого консультирования.
10. Основные принципы консультирования.
11. Проблемы менеджмента в консультационном бизнесе.
12. Критерии выбора консультационной организации. Консультационная деятельность как деловая услуга.
13. Классификация и характеристика консультационных услуг.
14. Субъекты и объекты управленческого консультирования.
15. Оценка результативности и эффективности управленческого консультирования.
16. Российские объединения консультантов.
17. Формирование цены консультационной услуги.
18. Современные информационные технологии в управленческом консультировании.
19. Организация интернет-консультирования.
20. Виды консультационных организаций.
21. Работа консультанта с организацией-клиентом.
22. Этика консультационных отношений.

23. Особенности консультирования в различных сферах менеджмента.
24. Документационное обеспечение консультационных процессов.

Критерии оценки:

- 84-100 баллов (оценка «отлично») - изложенный материал фактически верен, наличие глубоких исчерпывающих знаний в объеме пройденной программы дисциплины в соответствии с поставленными программой курса целями и задачами обучения; правильные, уверенные действия по применению полученных знаний на практике, грамотное и логически стройное изложение материала, усвоение основной и знакомство с дополнительной литературой, сделаны обоснованные выводы;

- 67-83 баллов (оценка «хорошо») - наличие твердых и достаточно полных знаний в объеме пройденной программы дисциплины в соответствии с целями обучения, правильные действия по применению знаний на практике, четкое изложение материала, допускаются отдельные логические и стилистические погрешности, обучающийся усвоил основную литературу, рекомендованную в рабочей программе дисциплины, выводы сделаны с незначительными ошибками;

- 50-66 баллов (оценка удовлетворительно) - наличие твердых знаний в объеме пройденного курса в соответствии с целями обучения, изложение сделано с отдельными ошибками, уверенно исправленными после доработки КР; правильные в целом действия по применению знаний на практике, выводы не сделаны;

- 0-49 баллов (оценка неудовлетворительно) - работа не связана с темой, наличие грубых ошибок в работе, непонимание сущности излагаемого вопроса, неумение применять знания на практике, неуверенность и неточность ответов при защите на дополнительные и наводящие вопросы.

Темы рефератов

1. Специальные методы, используемые в управленческом консалтинге.
2. Универсальные методы, используемые в управленческом консалтинге.
3. Основными методами воздействия консультанта на клиента являются.
4. Формирование технического задания в управленческом консалтинге.
5. Формирование коммерческого предложения в управленческом консалтинге.
6. Виды договоров на оказание консалтинговых услуг.
7. Методы анализа и решения проблем в консалтинге.
8. Сущность управленческого консалтинга.
9. Основные задачи управленческого консалтинга.
10. Методы сбора информации в управленческом консалтинге.
11. Характеристика видов бенчмаркинга
12. Особенности применения бенчмаркинга (факторы, этапы, принципы).
13. Характеристика видов коучинга, этапы и принципы проведения.
14. Понятие процесса управленческого консультирования.
15. Основные типы консультационных договоров.
16. Контроль в процессе управленческого консультирования.
17. Диагностика проблем организации-заказчика консалтинговых услуг.
18. Выработка рекомендаций по решению проблем организации-заказчика консалтинговых услуг.
19. Классификация методов по этапам консультирования.
20. Преимущества методов управленческого консалтинга.
21. Недостатки методов управленческого консалтинга.
22. Применение различных методов в практике управленческого консалтинга.
23. Аудит и управленческое консультирование в консалтинге.

Критерии оценки:

За семестр студент может написать не более одного реферата.

15-20 баллов выставляется обучающемуся, если он перечисляет все существенные характеристики обозначенного в вопросе предмета и возможные варианты дальнейшего развития решения проблемы, если это возможно;

10-14 балла, если студент раскрыл только часть основных положений вопроса, продемонстрировал неточность в представлениях о предмете вопроса;

4-9 баллов, если студент обозначил общую траекторию ответа, но не смог

конкретизировать основные компоненты;

0-3 баллов, если студент не продемонстрировал знаний основных понятий, представлений об изучаемом вопросе.

Деловая (ролевая) игра

1 Тема (проблема, ситуация)

Игру “Снежинки” придумала команда LeanStartupMachine, была адаптирована группой специалистов ФРИИ к обучению групп вплоть до 100 человек. Игра выглядит очень просто: команды вырезают из бумаги снежинки и продают их заранее “назначенным” покупателям.

2 Концепция игры

Выигрывает команда, которая заработала больше денег по результатам 5-ти раундов. Подвох в том, что все покупатели разные и по-разному оценивают красоту снежинки, а соответственно и по-разному назначают цену за нее. Тот, кто быстрее и лучше других поймет своих клиентов и сможет предоставить тот продукт, за который готовы платить дорого – победит.

3 Роли:

Игру можно проводить на аудиторию от 15 до 120 человек (границы условные). Участники должны быть поделены на команды по 4-8 человек. Каждая команда и будет компанией, производящей и продающей снежинки. У хорошо сыгранных команд будет преимущество перед теми, кто только познакомился друг с другом. Поэтому хорошей идеей будет разбить участников на команды случайным образом. Кроме команд, для игры понадобятся клиенты – люди, которые будут покупать снежинки.

На каждые 3-4 команды должен быть 1 клиент. Их необходимо заранее проинструктировать следующим образом:

1. Определить для себя какие-то качества снежинки, которые будут определяющими при выборе (например – необычные, много узоров и т.д.)

2. Они должны вести себя так же как и в жизни – не покупать то, что им не нравится, не поддаваться агрессивным продажам

3. Покупать (даже за 1 рубль) только снежинки, соответствующие ГОСТу (круглые, не рваные, ажурные)

4. Покупать снежинки от 1 до 5 рублей, в основном дешево (за 1-2 рубля)

5. Дорого (от 3 до 5 рублей) покупать только те снежинки, которые нравятся самому и подходят под критерии качества из п.16. Если снежинка не качественная – например порванная или грязная, рвать и выкидывать.

6. Клиенты должны раскладывать купленные снежинки на столе перед собой в порядке их “важности”. Не скрывать своих предпочтений (отвечать, если команда спрашивает, какие снежинки нравятся), но и не говорить напрямую до вопросов от самих команд.

7. Не покупать оптом.

Ведущий – он же будет поставщиком материалов и “налоговой”.

4 Ожидаемый(е) результат (ы)

После того, как закончится последний раунд и ведущий подведет итоги, можно сразу объявить победителя. Но, если позволяет время, можно добавить еще одну активность. Ведущий должен попросить команды по очереди описать предпочтения каждого из покупателей. Спрашивайте команды по очереди, чтобы про каждого покупателя высказались 3-4 команды. Тот, кто, по мнению покупателя, угадает точнее получает дополнительно 5 у.е.

5 Программа проведения и/или методические рекомендации по подготовке и проведению

Положите на каждый стол 1 ножницы, 2 листа А4 и 2 у.е. Дополнительные ножницы и А4 команды смогут купить в процессе игры (ножницы – за 4 у.е., А4 – за 1 у.е.). Присвойте каждому столу номер, это упростит подсчет результатов. Расставьте покупателей по их местами представьте их участникам.

Раздайте покупателям по пачке денег. Расскажите правила игры. Внутри этой презентации заложено время и “слайд” на знакомство, обзор цели и правил игры. Важно очень доходчиво рассказать правила игры и ответить на все возникшие вопросы.

Объявите начало первого раунд и запустите таймер. Во время игры ведущий должен быть на сцене и продавать желающим участникам команд ножницы и листы А4.

Ограничений нет, но нельзя продавать в кредит – только за живые деньги. Из листа можно вырезать сколько угодно снежинок. После каждого цикла (как только истекнут 3 минуты) ведущему нужно остановить команды и убедиться, что никто не продает больше клиентам, не покупает материалы и никто не изготавливает снежинки (нельзя ни вырезать, ни делать заготовки из бумаги). Начиная со второго раунда имеет смысл штрафовать особенно злостных нарушителей. Когда участники заняли свое место, необходимо опросить команды и зафиксировать на флип-чарте заработанные деньги (накопленным итогом).

6. Критерии оценивания:

- 40 баллов выставляется обучающемуся, если он принимает активное участие в работе группы, предлагает собственные варианты решения проблемы, выступает от имени группы с рекомендациями по рассматриваемой проблеме, либо дополняет ответчика; демонстрирует предварительную информационную готовность в игре;
- 30 баллов выставляется обучающемуся, если он принимает активное участие в работе группы, участвует в обсуждениях, высказывает типовые рекомендации по рассматриваемой проблеме, готовит возражения оппонентам, однако сам не выступает и не дополняет ответчика; демонстрирует информационную готовность к игре;
- 15 баллов выставляется обучающемуся, если он принимает участие в обсуждении, однако собственной точки зрения не высказывает, не может сформулировать ответов на возражения оппонентов, не выступает от имени рабочей группы и не дополняет ответчика; демонстрирует слабую информационную подготовленность к игре;
- 0 баллов выставляется обучающемуся, если он не принимает участия в работе группы, не высказывает никаких суждений, не выступает от имени группы; демонстрирует полную неосведомленность по сути изучаемой проблемы.

3. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания результатов освоения образовательной программы.

Процедуры оценивания включают в себя текущий контроль и промежуточную аттестацию.

Текущий контроль успеваемости проводится с использованием оценочных средств, представленных в п. 2 данного приложения. Результаты текущего контроля доводятся до сведения студентов до промежуточной аттестации.

Промежуточная аттестация проводится в форме защиты курсовой работы и экзамена.

Количество вопросов в экзаменационном задании – три: два теоретических вопроса и одна задача. Проверка ответов и объявление результатов производится в день экзамена. Результаты аттестации заносятся в ведомость и зачетную книжку студента. Студенты, не прошедшие промежуточную аттестацию по графику сессии, должны ликвидировать задолженность в установленном порядке.

Приложение 2

Учебным планом предусмотрены следующие виды занятий:

- лекции;
- практические занятия.

В ходе лекционных занятий рассматриваются вопросы стратегической оценки бизнеса, различные подходы к оценке бизнеса, даются рекомендации для самостоятельной работы и подготовке к практическим занятиям.

В ходе практических занятий углубляются и закрепляются знания студентов по ряду рассмотренных на лекциях вопросов, развиваются навыки осуществления стратегической оценки бизнеса.

При подготовке к практическим занятиям каждый студент может:

- изучить рекомендованную учебную литературу;
- изучить конспекты лекций.

По согласованию с преподавателем студент может подготовить реферат, доклад по теме занятия. В процессе подготовки к практическим занятиям студенты могут воспользоваться консультациями преподавателя.

Вопросы, не рассмотренные на лекциях и практических занятиях, должны быть изучены студентами в ходе самостоятельной работы. Контроль самостоятельной работы студентов над учебной программой курса осуществляется в ходе занятий методом тестирования. В ходе самостоятельной работы каждый студент может прочитать основную и по возможности дополнительную литературу по изучаемой теме, дополнить конспекты лекций недостающим материалом, выписками из рекомендованных первоисточников. Выделить непонятные термины, найти их значение в энциклопедических словарях.

Методические рекомендации по написанию курсовой работы, требования к оформлению

При написании курсовой работы необходимо обобщить теоретический материал по избранной теме с использованием статей и публикаций в периодической печати. Изложение темы должно быть конкретным, последовательным.

Курсовая работа выполняется на стандартных листах бумаги формата А4 (210x297 мм ± 10 мм). Общий объем курсовой работы не должен превышать 30-40 страниц машинописного текста. Печать производится через 1,5 интервала, размер шрифта 14 (Times New Roman), с выравниванием по ширине. Левое поле листа 30 мм, правое - 10 мм, верхнее - 20 мм, нижнее 20 мм. Текст должен оформляться абзацами с отступом 1,25-1,27 см.

Все заголовки в тексте должны выделяться, причем каждый раздел (главу) необходимо начинать с новой страницы. Наименование раздела выделяется прописными (заглавными) буквами, жирным шрифтом, в конце точка не ставится. После заголовка раздела через один интервал строчными буквами (первая прописной) пишется наименование подраздела. Текст подраздела начинается ниже заголовка на один интервал. Нумерация разделов, подразделов, пунктов основной части текста ведется арабскими цифрами, после номера ставится точка. Разделы имеют сквозную нумерацию в пределах работы, а подразделы – в пределах раздела. Первая цифра номера подраздела указывает номер раздела, вторая – номер подраздела.

Все страницы текста имеют сквозную нумерацию. Номер страницы проставляется арабскими цифрами в правом верхнем углу страницы. Титульный лист включают в общую нумерацию страниц отчета. Номер страницы на титульном листе не проставляют.

Формулы, таблицы, иллюстрации (графики, схемы, диаграммы) следует располагать в курсовой работе непосредственно после текста, в котором они упоминаются впервые, или на следующей странице. Иллюстрации, формулы и таблицы следует нумеровать арабскими цифрами сквозной нумерацией. На все иллюстрации должны быть даны ссылки.

Все сноски и подстрочные примечания печатаются только на той странице, к которой они относятся. Ссылки на использованные источники следует приводить:

- либо в квадратных скобках, указывая порядковый номер источника, указанный в «Списке использованных источников» с указанием страницы источника;
- либо подстрочно с указанием автора работы, ее названия, места и года издания, номера страницы, на которую делается ссылка.