

Документ подписан Министерством науки и высшего образования Российской Федерации
Информация о владельце:
ФИО: Макаренко Елена Николаевна
Должность: Ректор
Дата подписания: 19.08.2024 14:19:39
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.
«03» июня 2024г.

**Рабочая программа дисциплины
Управленческий консалтинг**

Направление 38.04.01 Экономика
магистерская программа 38.04.01.11 "Бухгалтерский учет и консалтинг в условиях
цифровой экономики"

Для набора 2024 года

Квалификация
магистр

КАФЕДРА Бухгалтерский учет**Распределение часов дисциплины по семестрам**

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	3 (2.1)		Итого	
	15 2/6			
Неделя	уп	рп	уп	рп
Лекции	18	18	18	18
Практические	18	18	18	18
Итого ауд.	36	36	36	36
Контактная работа	36	36	36	36
Сам. работа	36	36	36	36
Итого	72	72	72	72

ОСНОВАНИЕ

Учебный план утвержден учёным советом вуза от 26.03.2024 протокол № 13.

Программу составил(и): к.э.н., доц., Чухрова Оксана Викторовна; к.э.н., доц., Моложавенко Ирина Сергеевна

Зав. кафедрой: д.э.н., проф. Лабынцев Н.Т.

Методическим советом направления: д.э.н., проф., Ниворожкина Н.А.

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

- | | |
|-----|--|
| 1.1 | Целью освоения учебной дисциплины является изучение теоретических основ и получение практических навыков в части, касающейся оказания консультационных услуг по вопросам управления. |
|-----|--|

2. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

ПК-2: Способен организовать процесс формирования учетно-контрольного обеспечения в области ведения бухгалтерского учета, консалтинговой деятельности, формирования бухгалтерской (финансовой) и нефинансовой отчетности и управлять экономическим субъектом, имеющим обособленные подразделения, в условиях цифровой экономики на основе информации финансового и нефинансового характера

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

Знать:	Основные бизнес процессы в организации; основные подходы и методы исследований систем управления и условия их применения; методические положения, основные подходы и методы управленческого консалтинга и условия их применения (соотнесено с индикатором ПК-2.1).
Уметь:	Выявлять и формулировать проблемы в системе управления организацией; диагностировать систему управления, выявлять ее сильные и слабые стороны, разрабатывать предложения по её совершенствованию; обобщать и критически оценивать результаты исследований актуальных проблем управления; анализировать бизнес - процессы в организации и разрабатывать предложения по эффективности; самостоятельно анализировать и обобщать опыт научно-практической деятельности ведущих консалтинговых фирм в России и за рубежом (соотнесено с индикатором ПК-2.2)
Владеть:	Инструкциями и положениями, регламентирующими процесс принятия управленческих решений; методами оценки качества и эффективности исследований в сфере управления; методами системного анализа в исследованиях процессов управления и принятия управленческих решений; технологиями формирования организационно-экономического механизма реализации программы организационного развития; навыками моделирования консалтинговых процедур; анализа проблем, выявления причин их возникновения (соотнесено с индикатором ПК-2.3)

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература
	Раздел 1. Управленческий консалтинг как профессиональный вид деятельности				
1.1	Теоретические основы управленческого консалтинга. Объект и предмет и метод управленческого консалтинга. /Лек/	3	2	ПК-2	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3
1.2	Теоретические основы управленческого консалтинга. Объект и предмет и метод управленческого консалтинга. /Пр/	3	2	ПК-2	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3
1.3	Основные этапы процесса управленческого консалтинга /Лек/	3	2	ПК-2	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3
1.4	Основные этапы процесса управленческого консалтинга /Пр/	3	2	ПК-2	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3
1.5	Сравнительный анализ рынка услуг управленческого консалтинга по различным сферам деятельности и секторам экономики. /Лек/	3	2	ПК-2	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3
1.6	Сравнительный анализ рынка услуг управленческого консалтинга по различным сферам деятельности и секторам экономики. /Пр/	3	2	ПК-2	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3
	Раздел 2. Методика управленческого консалтинга				
2.1	Влияние управленческого консалтинга на развитие организации /Лек/	3	2	ПК-2	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3
2.2	Влияние управленческого консалтинга на развитие организации /Пр/	3	2	ПК-2	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3
2.3	Диагностика систем и процессов управления в организации и их влияние на учетное обеспечение организации /Лек/	3	6	ПК-2	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3

2.4	Диагностика систем и процессов управления в организации и их влияние на учетное обеспечение организации /Пр/	3	6	ПК-2	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3
2.5	Оценка результатов управленческого консалтинга и их влияние на показатели финансовой и не финансовой отчетности /Лек/	3	4	ПК-2	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3
2.6	Оценка результатов управленческого консалтинга и их влияние на показатели финансовой и не финансовой отчетности /Пр/	3	4	ПК-2	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3
2.7	Вопросы, вынесенные на самостоятельную подготовку: 1. Информационная база, используемая для организационной диагностики. 2. Как следует относиться к профессии консультанта? Профессиональные требования к консультанту. 3. Принципы, требования к управленческой консалтинговой деятельности. 4. Современный этап развития управленческого консультирования и его особенности. 5. Кто такой консультант. Роли консультанта в управленческом консультировании. 6. Модель консалтингового бизнеса: клиент и консалтинговая фирма; консультант и консалтинговая фирма; клиент и консультант. 7. Понятие клиента консалтинговых организаций. Роли клиента в управленческом консультировании. 8. Управленческое консультирование как деловая услуга. 9. Функции, цели и задачи управленческого консалтинга. 10. Методы управленческого консультирования. 10. Сбор и анализ данных на объекте консультирования: какие данные необходимы; ограничения по сбору данных; метод их сбора. /Ср/	3	12	ПК-2	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3
2.8	Темы и вопросы, определяемые преподавателем с учетом интересов обучающегося /Ср/	3	24	ПК-2	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3
2.9	Зачет /Зачёт/	3	0	ПК-2	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3

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	Богомолова А. В.	Управленческий консалтинг: учебно-методическое пособие	Липецк: Липецкий государственный педагогический университет им. П.П. Семенова-Тян-Шанского, 2017	https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=576895 неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л1.2	Шендель, Т. В.	Основы управленческого консультирования: учебное пособие для студентов бакалавриата по направлению подготовки 38.03.03 «управление персоналом» всех форм обучения	Красноярск: Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М.Ф. Решетнева, 2020	https://www.iprbookshop.ru/107214.html неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей

5.2. Дополнительная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
--	---------------------	----------	-------------------	----------

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л2.1	Шапиро С. А., Вешкурова А. Б.	Практикум по дисциплине «Управленческий консалтинг»: учебное пособие	Москва, Берлин: Директ-Медиа, 2020	https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=571003 неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л2.2	Кашин, В. К.	Международный консалтинг: учебное пособие	Москва: Евразийский открытый институт, 2009	https://www.iprbookshop.ru/10777.html неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л2.3	Попова, С. А., Сичкарь, Т. В.	Экономический консалтинг: учебное пособие	Москва: Институт мировых цивилизаций, 2018	https://www.iprbookshop.ru/88529.html неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей

5.3 Профессиональные базы данных и информационные справочные системы

База данных Спарк Интерфакс <http://spark-interfax.ru/#/dnb>

Базы данных Росстата <https://gks.ru/databases>

ИСС «КонсультантПлюс»

ИСС «Гарант» <http://www.internet.garant.ru/>

Центр раскрытия корпоративной информации Интерфакс. - <http://www.e-disclosure.ru>

5.4. Перечень программного обеспечения

LibreOffice

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 всех видов работ, предусмотренных учебным планом, укомплектованы необходимой специализированной учебной мебелью и техническими средствами обучения:

- столы, стулья;

- персональный компьютер / ноутбук (переносной);

- проектор, экран / интерактивная доска.

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
<i>ПК-2: Способен организовать процесс формирования учетно-контрольного обеспечения в области ведения бухгалтерского учета, консалтинговой деятельности, формирования бухгалтерской (финансовой) и нефинансовой отчетности и управлять экономическим субъектом, имеющим обособленные подразделения, в условиях цифровой экономики на основе информации финансового и нефинансового характера</i>			
<p><i>Знание</i> Основные бизнес процессы в организации; основные подходы и методы исследований систем управления и условия их применения; методические положения, основные подходы и методы управленческого консалтинга и условия их применения</p>	<p><i>Соответствие ответа требованиям курса;</i> поиск и сбор необходимой литературы, использование различных баз данных; использование современных информационно-коммуникационных технологий и глобальных информационных ресурсов; сбор необходимой информации для решения заданий</p>	<p><i>соответствие проблеме исследования;</i> полнота и содержательность ответа; соответствие представленной в ответах информации материалам лекции и учебной литературы, сведениям из информационных ресурсов Интернет,</p>	<p>ВЗ – вопросы к зачету (1-20), Т – тесты (вариант 1,2), О – опрос, (1-10) Р – реферат (1-38)</p>
<p><i>Умение</i> Выявлять и формулировать проблемы в системе управления организацией; диагностировать систему управления, выявлять ее сильные и слабые стороны, разрабатывать предложения по её совершенствованию; обобщать и критически оценивать результаты исследований актуальных проблем управления; анализировать бизнес - процессы в организации и разрабатывать предложения по эффективности; самостоятельно анализировать и обобщать опыт научно-практической</p>	<p><i>использование различных баз данных, использование современных информационно-коммуникационных технологий и глобальных информационных ресурсов, поиск и сбор необходимой литературы для разработки презентаций и докладов; подготовка и оформление доклада и презентации; подготовка реферата</i></p>	<p><i>умение пользоваться дополнительной литературой при подготовке к занятиям;</i> умение приводить примеры</p>	<p>СЗ- ситуационные задачи</p>

<p>деятельности ведущих консалтинговых фирм в России и за рубежом</p>			
<p>Навыки <i>Инструкциями и положениями, регламентирующими процесс принятия управленческих решений; методами оценки качества и эффективности исследований в сфере управления; методами системного анализа в исследованиях процессов управления и принятия управленческих решений; технологиями формирования организационно-экономического механизма реализации программы организационного развития; навыками моделирования консалтинговых процедур; анализа проблем, выявления причин их возникновения</i></p>	<p><i>поиск и сбор необходимой литературы, использование различных баз данных, использование современных информационно-коммуникационных технологий и глобальных информационных ресурсов, объем выполненных работ (в полном, не полном объеме); подготовка и представление презентаций, выступления с докладом</i></p>	<p><i>умение отстаивать свою позицию; умение анализировать собранную информацию для решения задач; умение использовать собранную информацию для подготовки рефератов и презентаций; использование в процессе исследования современных методов сбора, обработки и представления необходимой информации; решение задач в полном объеме; представление презентаций по теме курса, выступление с докладом по изучаемой теме</i></p>	<p>С3- ситуационные задачи</p>

1.2 Шкалы оценивания:

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

- 50-100 баллов (зачет) - 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;

-0-49 баллов (незачет) - 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.

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 зачету

1. Управленческий консалтинг как профессиональная деятельность.
2. Основные составляющие процесса управленческого консультирования.
3. Использование диагностических методов в процессе управленческого консультирования.
4. История становления и развития управленческого консультирования.
5. Виды диагностируемых систем и процессов управления.

6. Варианты диагностических ситуаций в управленческом консультировании, и их особенности.
7. Методическое обеспечение организационной диагностики.
8. Функциональный подход к управленческому консультированию 31. Понятие обучающего консультирования.
9. Профессиональный подход к управленческому консультированию
10. Характерные черты управленческого консультирования.
11. Охарактеризуйте современный этап развития управленческого консультирования и его особенно
12. Диагностика действующей системы учета и отчетности;
13. Формирование целей и задачу управленческого учета а основе информационных потребностей руководства;
14. Разработка модели управленческого учета;
15. Разработка стандартов управленческого учета и отчетных форм
16. составления управленческой отчетности
17. Разработка, постановка и внедрение системы бюджетирования
18. Внедрение разработанной модели учета.
19. Сопровождение управленческого учета и бюджетирования
20. Оптимизация расходов компании

Критерии оценки:

Максимально количество баллов – 100.

Зачетное задание включает 2 теоретических вопроса и одну задачу из оценочного средства «Ситуационные задачи».

- 50-100 баллов (зачет) - 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;

-0-49 баллов (незачет) - 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.

Тесты

1. Банк тестов по модулям и (или) темам

МОДУЛЬ 1. УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ КОНСАЛТИНГ КАК ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ВИД ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Вариант 1.

1. Вид интеллектуальной деятельности, целью которого является анализ проблем клиента и обоснование их эффективного решения в сфере управления — это...

- А. Менеджмент.
- Б. Управление персоналом.
- В. Управленческий консалтинг.
- Г. Маркетинг.
- Д. Кадровый консалтинг.

2. Управленческий консалтинг дает предприятию наибольший эффект в ситуации:

- А. Решение сложных нестандартных единовременных задач по адаптации предприятия к изменениям среды.
- Б. Выполнение рутинных работ на высокопрофессиональном уровне.
- В. Выполнение работ, объем которых слишком мал для целесообразности содержания отдельного специалиста.

3. К качествам эффективного консультанта относят:

- А. высокая трудоспособность;
- Б. коммуникабельность;
- В. адаптивность;
- Г. пунктуальность;
- Д. авторитарность

4. Что из перечисленного относится к управленческому консалтингу?

- А. финансовый аудит;
 - Б. разработка миссии и стратегии компании;
 - В. тренинг командообразования;
 - Г. консультация юриста.
5. К внутреннему консалтингу относятся:
- А. Заключение договора подряда о реализации отдельного проекта с консалтинговой фирмой.
 - Б. Заключение договора подряда на абонентское обслуживание с консалтинговой фирмой.
 - В. Заключение трудового договора с консультантом-специалистом по организационной психологии.
 - Г. Заключение трудового договора с бизнес-тренером.
6. Под «смежными» по отношению к услугам по управленческому консультированию понимают услуги ...
- А. граница между которыми и услугами по управленческому консультированию размыта и нельзя точно установить, относятся эти услуги к управленческим или нет
 - Б. по сопровождению деятельности компании-клиента после оказания услуг по управленческому консультированию оказываемые перед началом реализации консультационного проекта
 - В. предоставляемые фирмами-конкурентами, отличные от услуг данной консультационной компании
7. К консалтингу следует относиться как к ...
- А. помощи, оказываемой профессионалами
 - Б. ремеслу
 - В. искусству
 - Г. науке
8. Профессиональные ассоциации консультантов, существующие в России
- А. ФЕАКО, СБТ, ЮНИКОН
 - Б. АКЭУ, АКУОР, НГПК
 - В. ЕВРОКОНСАЛТ, НТТМ, АКЭУ
9. Формы оказания консультационных услуг
- А. разовые консультации, отчеты, обзоры
 - Б. справки, проекты, программы
 - В. разовые консультации, проекты, обзоры
 - Г. отчеты, репрезентации, проекты
10. «Смежные» услуги по отношению к услугам по управленческому консультированию
- А. транспортные услуги, рекрутментские услуги, PR-услуги
 - Б. туристические услуги, финансовые услуги, банковские услуги
 - В. юридические услуги, рекламные услуги, налоговые услуги
 - Г. юридические услуги, рекрутментские услуги, аудиторские услуги

Вариант 2.

1. Компании привлекают консультантов по управлению для ...
- А. проведения налоговой проверки
 - Б. проведения аудиторской проверки
 - В. уменьшения или ликвидации неопределенности на разных стадиях процесса подготовки принятия и реализации управленческих решений
 - Г. повышения квалификации персонала компании
2. Этические стандарты консультирования ...
- А. определяются регламентом организации
 - Б. определяются только внутренним воспитанием, нормами поведения, этикой консультанта
 - В. регламентированы этическими установками кодексов профессионального поведения консультантов
3. Управленческое консультирование предполагает ...
- А. управление клиентом
 - Б. аудит деятельности клиента
 - В. постоянное сотрудничество с клиентом
 - Г. оказание интенсивной профессиональной помощи на временной основе
4. Консультанты или другие сотрудники консультационной компании могут приобретать акции компаний, которые являлись их клиентами
- А. да
 - Б. нет

5. Виды профессиональных услуг, с которыми связано управленческое консультирование

А. торговля, рекрутмент, логистика

Б. юридические услуги, аудит, реинжиниринг

В. обеспечение информационными технологиями, издательское дело, реклама

6. Процесс консультирования

А. совместная деятельность консультанта и клиента с целью решения определенной задачи и осуществления желаемых изменений в организации

Б. процесс ведения переговоров консультанта и клиента о необходимом сотрудничестве

В. совместная деятельность трех партнеров: консультанта, дилера, клиента

вид профессиональной деятельности людей по организации процессов достижения системы целей, принимаемых и реализуемых с использованием научных подходов, концепции управления и человеческого фактора

7. Условие оказания консультационной помощи

А. желание консультанта

Б. желание клиента

В. директивное предписание

Г. взаимная договоренность консультанта и клиента на коммерческих началах

8. Консультант – это ...

А. специалист, имеющий управленческое образование

Б. аудитор

В. советник, не обладающий властью принятия решения, рекомендуемый как поступать в данной конкретной ситуации

Г. специалист, имеющий экономическое образование

9. Эффективный консультант должен ...

А. выполнять все требования руководителя компании-клиента, подчиняться им

Б. владеть педагогикой и риторикой

В. обладать навыками системного подхода к решению проблем

Г. жестко критиковать своих конкурентов с целью завоевания клиента

10. Кто не является субъектом консультирования?

А. западные консультанты

Б. внутренние консультанты

В. внешние консультанты

Г. клиенты

МОДУЛЬ 2. МЕТОДИКА УПРАВЛЕНЧЕСКОГО КОНСАЛТИНГА

1. Отчет о проделанной работе, сообщающий клиенту нечто новое относительно его организации и позволяющий понять метод, применяемый консультантом, повысить степень участия клиента в выполнении задания, помочь консультанту оставаться на правильном пути, представляет собой:

а) техническую документацию

б) обратную связь с клиентом

в) контракт на консультирование

2. Общей характеристикой всех форм консалтинговых заданий является:

а) помощь в планировании и осуществлении изменений в организациях-клиентах

б) стратегическое планирование и кризисное управление

в) определение эффективности системы управления и диверсификации

3. Растущие издержки производства, нехватка квалифицированной рабочей силы есть рассмотренные проблемы с точки зрения:

а) “владения” проблемой

б) абсолютной и относительной задачи

в) сущности и содержания

4. Проблема нахождения новых сфер бизнеса, развития новых услуг, оказываемых клиентом, новых способов мотивации людей и т.д.:

а) созидательная

б) когнитивная

в) реактивная

5. Тщательно изучить важные аспекты взаимосвязи между рассматриваемой проблемой и общими целями и результатами деятельности организации клиента, а также определить, насколько клиент способен осуществлять изменения и эффективно решать проблемы, является целью:

- а) диагностики
- б) планирования
- в) подготовки

6. Членами Европейской федерации ассоциаций консультантов по экономике и управлению (ФЕАКО) являются:

- а) консалтинговые фирмы, специализирующиеся в сфере общего управления и администрирования
- б) средние и небольшие консалтинговые фирмы Европы и США
- в) 25 национальных ассоциаций стран Европы

8. Недирективное поведение свойственно роли консультанта, которая(ый) называется:

- а) техэксперт
- б) рефлексия
- в) инструктор

8. Определение организационного подразделения, в котором выявлена проблема, ее распространенность в организации относится к рассмотрению проблемы со стороны:

- а) абсолютной или относительной величины
- б) степени выраженности проблемы
- в) организационного и физического местонахождения

9. Метод исследования какого-либо предмета, явления, состоящий в познании его как единого целого, в единстве и взаимосвязи его частей:

- а) синтез
- б) анализ
- в) инверсия

10. План внедрения – это план действий, предъявляемый клиенту, который включает:

- а) содержательные и финансовые предложения
- б) прояснение ролей консультанта и план задания
- в) предложения и рабочую программу по их внедрению

Вариант 2

1. На второй, “квалификационной”, стадии отбора консультанта клиент выясняет:

- а) содержательные предложения консультанта, его прошлых клиентов
- б) технические предложения консультанта, получает рекомендации
- в) профессиональный уровень консультанта, получает рекомендации

2. Сдвиги во внутренней организации, в трудовых процессах, в процессах принятия решений и управления, информационных системах включают в себя изменения в:

- а) управленческих структурах и процессах
- б) задачах и деятельности предприятия
- в) информационных системах и процессах

3. Метод перехода от простого к сложному заключается в последовательном и постепенном движении от простейших факторов, суждений к более сложным и богатым:

- а) отрицание
- б) восхождение
- в) непонимание

4. Метод определения оптимальности оргструктуры предприятия на основе отраслевых показателей заключается в:

- а) сравнении затрат и валовых поступлений предприятия и его конкурентов
- б) формулировании задач, проверке их на соответствие целям и стратегиям предприятия
- в) приглашении консультанта, оценивающего внешние и внутренние взаимодействия предприятия

5. С точки зрения методов можно различить следующие формы консультирования:

- а) внутреннее и внешнее консультирование
- б) контент-консультирование, процессное и обучающее консультирование
- в) консультирование в сфере общего направления, администрирования, финансового управления и т.д.

6. Доминирующая черта работников, очень быстро воспринимающих нововведения:

- а) анализ перспективных направлений
- б) чуткость к информации и организации
- в) внимание к внутренним проблемам

7. Разработку стратегии предприятия необходимо начинать с нуля в случае:

- а) оптимизации оргструктуры предприятия

- б) ограничения возможностей в результате разделения предприятия
- в) ревизии маркетинга

8. Совместная деятельность консультанта и клиента с целью решения определенной задачи и осуществления желаемых изменений в организации-клиенте является:

- а) предварительным анализом проблемы
- б) подготовкой плана задания
- в) процессом консультирования

9. Совещание, проводимое для уточнения и утверждения программы внедрения решений, а также для оценки промежуточных и конечных результатов процесса внедрения, называется:

- а) оценочным
- б) проблемным
- в) внедренческим

10. Изучая влияние объема текущей работы на оборотный капитал и рентабельность, консультант устанавливает взаимосвязи между показателями общей эффективности работы и:

- а) основными факторами, влияющими на их величину положительно или отрицательно
- б) продуктивностью, рентабельностью, использованием ресурсов
- в) пропорциями функций и затрат в процессе производства и управления организацией

2. Инструкция по выполнению. Укажите номер правильного варианта ответа. Возможен только один правильный ответ.

4. Критерии оценки:

Максимальный балл в размере **20 баллов**;

20 баллов выставляется при условии правильного ответа студента не менее чем на 10 тестовых заданий;

10-18 баллов- не менее чем на 5 тестовых заданий;

0-8 балла - если студент правильно ответил менее чем на 5 тестовых заданий.

Суммарно тестирование дисциплины даст **40 баллов**

Вопросы для опроса

1. Особенности ценообразования на рынке консалтинговых услуг. Модели бизнес-консалтинга.
2. Международные классификаторы консалтинговых услуг. Разнообразие подходов российских специалистов к классификации консалтинговых услуг.
3. История развития международных консалтинговых услуг. Первые профессиональные консультанты на Западе и в России. «Золотые годы» консалтинга, основные направления его развития в 50-е годы XX в.
4. Оптимизация организационной структуры компании.
5. Построение системы управления проектами.
6. Внедрение системы проектного управления в компании.
7. Анализ финансового состояния организации.
8. Создание и совершенствование систем планирования и бюджетирования.
9. Управление финансовыми потоками и обязательствами. Разработка и оптимизация схем привлечения капитала.
10. Совершенствование функции учета (бухгалтерского, налогового, управленческого). Оптимизация системы отчетности.

Критерии оценки:

Максимальный балл в размере **5 баллов** выставляется студенту за такие знания, когда: а) студент обнаруживает усвоение всего объема программного материала, б) выделяет главные положения в изученном материале и не затрудняется при ответах на видеоизмененные вопросы, в) свободно применяет полученные знания на практике, г) не допускает ошибок в воспроизведении изученного материала.

4 балла ставится, когда: а) студент знает весь изученный материал, б) отвечает без особых затруднений на вопросы преподавателя, в) умеет применять полученные знания на практике, г) в устных

ответах не допускает серьезных ошибок, легко устраняет отдельные неточности с помощью дополнительных вопросов преподавателя.

3 балла ставится за знания, когда: а) студент обнаруживает усвоение основного материала, но испытывает затруднение при его самостоятельном воспроизведении и требует дополнительных и уточняющих вопросов преподавателя, б) предпочитает отвечать на вопросы, воспроизводящего характера и испытывает затруднение при ответах на видоизмененные вопросы

0-2 балла ставится, когда у студента имеются отдельные представления об изученном материале, но все же большая часть материала не усвоена.

Суммарная оценка составляет **20 баллов**

Комплект ситуационных задач

1. Допустим, вы выступаете в роли консультанта. В вашу консалтинговую фирму обратился перспективный клиент и щедрый клиент. Руководство предлагает вам возглавить консультационную группу для работы с данным заказчиком. С какими проблемами он обратился, Вы не знаете и вам необходимо с ним встретиться. Однако у заказчика мало времени. Вопрос: «Как будет построена первая встреча с заказчиком?» 1. Руководство кондитерской фабрики приняло решение о расширении ассортимента изготовлением мармелада. Также планируется открыть на фабрике собственный магазин. Внешнего или внутреннего консультанта, на ваш взгляд, целесообразно привлечь в организацию для реализации данного управленческого решения? 2. Допустим, вы выступаете в роли консультанта. В вашу консалтинговую фирму обратился перспективный клиент и щедрый клиент. Руководство предлагает вам возглавить консультационную группу для работы с данным заказчиком. С какими проблемами он обратился, Вы не знаете и вам необходимо с ним встретиться. Однако у заказчика мало времени. Вопрос: «Как будет построена первая встреча с заказчиком?»

Критерии оценки:

Максимальная оценка **10 баллов** выставляется студенту при условии, что задание решено в полном объеме.

7-9 баллов выставляется при условии, что задание решено в объеме до 70 %.

5-6 баллов выставляется при условии, что задание решено в объеме свыше 50%

0-4 баллов выставляется студенту при условии, что задание решено в объеме менее 50%.

Суммарно решение задач по дисциплине даст **20 баллов**

Темы рефератов

1. История управленческого консалтинга на территории бывшего СССР.
2. Управленческое консультирование во времена плановой экономики и на этапе перехода к рыночной экономике.
3. Характеристики консультантов и типы заказчиков.
4. Различные классификации заказчиков и клиентов консалтинговых фирм.
5. Виды мотивации заказчика на получение консалтинговых услуг.
6. Проблемы профессиональной этики бизнес-консультантов.
7. Регламент отношений «клиент-консультант».
8. Роли консультанта.
9. Типы лидерства. Стили руководства. Чувствительность руководства к инновационным изменениям в структуре и системе управления в зависимости от стиля руководства.
10. Типичные ошибки руководителя на этапе диагностики проблемы, разработки решения и внедрения решения проблемы.
11. Последствия возможных изменений в организации, вызванные консалтинговым проектом.
12. Контроль, рефлексия и генерирование организационных изменений. Реактивный, активный и проактивный тип руководства.
13. Различные классификации типов корпоративной культуры. Последствия возможных изменений для корпоративной культуры организации, вызванные консалтинговым проектом для разных типов корпоративных культур.
14. Элитные компании в сфере управленческого консалтинга. 18. Анализ консультирования в сфере малого бизнеса.

15. Возникновение и современное состояние консалтинга в России и в мире. 20. Особенности и перспективы развития консалтинга в России.
16. Различия российской и западной школ консультирования. 22. Современные российские технологии консультирования.
17. Моделирование консалтингового процесса.
18. Консультирование в различных областях менеджмента.
19. Консультирование в области стратегического планирования и управления.
20. Консультирование в области управления маркетингом.
21. Консультирование в области финансового управления.
22. Консультирование в области организационных структур управления и процессов принятия решений.
23. Консультирование в области бухгалтерского учета.
24. Консультирование в области управления персоналом.
25. Консультирование в области организации производства. 32. Консультирование в области информационных технологий.
26. Консультирование в области корпоративных структур.
27. Консультирование в области экологии.
28. Консультирование по организации малого бизнеса.
29. Консультирование по вопросам управления изменениями и сопротивление изменениям.
30. Стратегическое планирование деятельности консалтинговой фирмы.
31. Методы ценообразования в консалтинговом бизнесе.
32. Эффективные коммуникации в консалтинге.
33. Качество консалтинговых услуг и его измерение.
34. Система мотивации в консалтинговом бизнесе.
35. Роль маркетинга в развитии консалтингового бизнеса.
36. Консалтинг в управлении государственным сектором.
37. Теоретические аспекты антикризисного консалтинга.
38. Разработка антикризисных консалтинговых проектов.

Методические рекомендации по написанию, требования к оформлению

Максимальное время выступления: до 7 мин.

Критерии оценивания: полнота и содержательность реферата, доклада, презентации; умение приводить примеры; умение отстаивать свою позицию; умение пользоваться дополнительной литературой; соответствие представленной в ответах информации материалам лекции и учебной литературы, сведениям из информационных ресурсов Интернет и др.

Критерии оценки:

5 балльная система оценки за каждый доклад

Максимальный балл в размере **5 баллов** выставляется студенту, если он выступил с докладом, проиллюстрированным презентацией; в котором обозначена проблема и обоснована её актуальность; сделан анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему и логично изложена собственная позиция; сформулированы выводы, тема раскрыта полностью, выдержан объём; соблюдены требования к внешнему оформлению.

4 балла выставляется студенту, если он выступил с докладом, проиллюстрированным презентацией; в котором основные аспекты темы раскрыты, но при этом допущены недочёты. В частности, имеются неточности в изложении материала; отсутствует логическая последовательность в суждениях; не выдержан объём реферата; имеются упущения в оформлении.

3 балла выставляется студенту, если в представленном реферате имеются существенные отступления от требований к реферированию. В частности: тема освещена лишь частично; допущены фактические ошибки в содержании реферата; отсутствуют выводы.

0-2 балла – выставляется студенту, если тема реферата не раскрыта, обнаруживается существенное непонимание проблемы.

Суммарно выступление с рефератом по дисциплине даст **20 баллов**.

3 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

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 зачета.

Зачет проводится по окончании теоретического обучения в соответствии с расписанием. Количество теоретических вопросов в зачетном задании – 2 и одна задача. Проверка ответов и объявление результатов производится в день зачета. Результаты аттестации заносятся в ведомость и зачетную книжку студента. Студенты, не прошедшие промежуточную аттестацию по графику сессии, должны ликвидировать задолженность в установленном порядке.

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Учебным планом предусмотрены следующие виды занятий:

- лекции;
- практические занятия.

В ходе лекционных занятий рассматриваются основные вопросы курса, 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 профессиональные навыки.

При подготовке к практическим занятиям каждый студент должен:

- изучить рекомендованную учебную литературу;
- изучить конспекты лекций;
- подготовить ответы на все вопросы по изучаемой теме;
- письменно решить домашнее задание, рекомендованные преподавателем при изучении каждой

темы.

По согласованию с преподавателем студент может подготовить реферат, доклад или сообщение 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 устного опроса или посредством тестирования. В ходе самостоятельной работы каждый студент обязан 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.

Для подготовки к занятиям, текущему контролю и промежуточной аттестации студенты могут воспользоваться электронно-библиотечными системами. Также обучающиеся могут взять на дом необходимую литературу на абонементе университетской библиотеки или воспользоваться читальными залами.