

ДОНЕЦКАЯ НАРОДНАЯ РЕСПУБЛИКА  
МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ  
ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ  
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«ДОНЕЦКАЯ АКАДЕМИЯ УПРАВЛЕНИЯ И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ  
ПРИ ГЛАВЕ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ»

ФАКУЛЬТЕТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ И МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА  
КАФЕДРА МЕНЕДЖМЕНТА НЕПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СФЕРЫ

УТВЕРЖДАЮ  
Проректор по учебной работе  
 Л.Н.Костина  
«20» . 06 . 2017 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

**Менеджмент-консалтинг**

Направления подготовки 38.03.02 «Менеджмент»

Профили:  
«Управление малым бизнесом»  
«Менеджмент внешнеэкономической деятельности»  
«Антикризисное управление организациями»  
«Менеджмент непроизводственной сферы»  
«Управление международным бизнесом»

Рабочая программа учебной дисциплины «Менеджмент-консалтинг» для студентов 4 курса образовательного уровня «бакалавр» направления подготовки 38.03.02 «Менеджмент» (профиль «Менеджмент непроеизводственной сферы», «Управление малым бизнесом», «Менеджмент внешнеэкономической деятельности, «Антикризисное управление организациями», «Управление международным бизнесом»), очной и заочной форм обучения

Автор(ы),  
разработчик(и): доцент, к.э.н. Л.М. Деяева  
должность, ученая степень, ученое звание, инициалы и фамилия

Программа рассмотрена на  
заседании ПМК кафедры «Менеджмент непроеизводственной сферы»

Протокол заседания ПМК от 08.06.2017 № 10  
дата

Председатель ПМК  Я.В. Ободец  
(подпись) (инициалы, фамилия)

Программа рассмотрена  
на заседании кафедры «Менеджмент непроеизводственной сферы»

Протокол заседания кафедры от 09.06.2017 № 15  
дата

Заведующий кафедрой  В.В. Дорофиенко  
(подпись) (инициалы, фамилия)

**1. Цель освоения дисциплины и планируемые результаты обучения по дисциплине (соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы)**

**Цель изучения дисциплины «Менеджмент-консалтинг»** заключается в формировании теоретических знаний о сущности и задачах управленческого консультирования, выработке у студентов практических навыков и способностей по организации консультационной деятельности как важнейшего элемента современной деловой среды.

Задачи учебной дисциплины:

- ознакомление с сущностью и содержанием консультационной деятельности;
- обучение теории и практике проведения управленческого консультирования с привлечением профессиональных консультантов;
- закрепление знаний и развитие навыков по практическому консультированию.

Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины:

Код существующей компетенции по ГОС ВПО	Наименование компетенций	Результат освоения (знать, уметь, владеть)
ОК-10	Способность анализировать социально-значимые проблемы и процессы, социальные отношения, структуру социальных организаций, прогнозировать возможное их развитие в будущем, а также балансировать рабочие места	<p><b>Знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- теоретические основы менеджмент-консалтинга;</li> <li>- задачи и методы управленческого консультирования;</li> <li>- особенности организации и проведения управленческого консультирования в России и за рубежом;</li> </ul> <p><b>Уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- критически оценивать состояние дел в организации и прогнозировать управленческие и экономические события;</li> <li>- работать в условиях изменяющейся внутренней и внешней среды объекта исследования.</li> </ul> <p><b>Владеть:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- методами экспертной диагностики экономической деятельности организации.</li> </ul>
ОПК-3	Способность проектировать организационные структуры, участвовать в разработке стратегий управления человеческими ресурсами организаций, планировать и осуществлять мероприятия, распределять и делегировать полномочия с учетом личной	<p><b>Знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- требования к формированию стратегических целей функционирования, миссии и цели деятельности организации-клиента;</li> <li>- последовательность разработки стратегического развития, виды стратегических альтернатив, критерии оптимальной стратегии развития с учетом принятого уровня риска.</li> </ul>

	<p>ответственности за осуществляемые мероприятия</p>	<p><b>Уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- выявлять и анализировать проблемы организации;</li> <li>- разрабатывать стратегию развития, определять стратегические альтернативы, выбирать оптимальную стратегию развития с учетом принятого уровня риска.</li> </ul> <p><b>Владеть:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- навыками формирования стратегических целей клиентской организации, определения миссии и цели деятельности;</li> <li>- навыками разработки стратегии развития клиентской организации, определения стратегической альтернативы, выбора оптимальной стратегии развития с учетом принятого уровня риска.</li> </ul>
ПК-1	<p>Владение навыками использования основных теорий мотивации, лидерства и власти для решения стратегических и оперативных задач, а также для организации групповой работы на основе знаний проводить аудит человеческих ресурсов и осуществлять диагностику организационной культуры</p>	<p><b>Знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– модели консультационной деятельности;</li> <li>– методы работы управленческих консультантов;</li> <li>– этапы реализации организационных решений;</li> </ul> <p><b>Уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- осуществлять мониторинг основных угроз и опасностей внутренней среды, ранжирование их по степени влияния на экономические результаты предприятия;</li> <li>- проводить информационно-аналитическое исследование клиентов, их партнеров и конкурентов в рамках осуществления конкурентной разведки.</li> </ul> <p><b>Владеть:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- практическими навыками управленческого консультирования;</li> <li>- методами организационной диагностики;</li> <li>- методами управленческого консультирования нововведений;</li> <li>- методами формирования управленческих команд.</li> </ul>

## 2. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы

В соответствии с утвержденным учебным планом дисциплина «Менеджмент-консалтинг» отнесена к обязательным дисциплинам вариативной части.

### 2.1. Требования к предварительной подготовке обучающегося

При изучении дисциплины «Менеджмент-консалтинг» требуются знания и умения, полученные при изучении таких дисциплин: «Бизнес-планирование», «Финансовый менеджмент», «Стратегический менеджмент», «Операционный менеджмент», «Менеджмент качества в малом бизнесе»,

**2.2. Дисциплины и/или практики, для которых освоение данной дисциплины необходимо как предшествующее:**

Знания, умения и навыки, полученные при изучении дисциплины «Менеджмент-консалтинг» необходимы обучающимся для освоения компетенций, формируемых такими учебными дисциплинами как «Местное экономическое развитие», «Менеджмент в малом и среднем бизнесе», «Оценка бизнеса и управление стоимостью фирмы».

**3. Объем дисциплины в кредитах (зачетных единицах) с указанием количества академических часов, выделенных на аудиторную (по видам учебных занятий) и самостоятельную работу студента для направления подготовки 38.03.02 «Менеджмент» (профиль: «Менеджмент непромышленной сферы»)**

	Кредиты ECTS (зачетные единицы)	Всего часов		Форма обучения (вносятся данные по реализуемым формам)	
		О	З	Очная	Заочная
				Семестр № 7	Семестр № 7
<b>Общая трудоемкость</b>	<b>2</b>	<b>72</b>	<b>72</b>	<b>Количество часов на вид работы:</b>	
<b>Виды учебной работы, из них:</b>					
<b>Аудиторные занятия (всего)</b>				<b>36</b>	<b>6</b>
В том числе:					
Лекции				<b>12</b>	<b>4</b>
Семинарские занятия				<b>24</b>	<b>2</b>
<b>Самостоятельная работа (всего)</b>				<b>36</b>	<b>66</b>
<b>Промежуточная аттестация</b>					
В том числе:					
зачет				<b>диф. зачет</b>	<b>диф. зачет</b>

**для направления подготовки 38.03.02 «Менеджмент» (профиль: «Управление малым бизнесом»)**

	Кредиты ECTS (зачетные единицы)	Всего часов		Форма обучения (вносятся данные по реализуемым формам)	
		О	З	Очная	Заочная
				Семестр № 7	Семестр № 7
<b>Общая трудоемкость</b>	<b>3</b>	<b>108</b>	<b>108</b>	<b>Количество часов на вид работы:</b>	
<b>Виды учебной работы, из них:</b>					
<b>Аудиторные занятия (всего)</b>				<b>36</b>	<b>8</b>
В том числе:					
Лекции				<b>12</b>	<b>4</b>
Семинарские занятия				<b>24</b>	<b>4</b>
<b>Самостоятельная работа (всего)</b>				<b>72</b>	<b>100</b>
<b>Промежуточная аттестация</b>					

В том числе:		
зачет	диф. зачет	диф. зачет
для направления подготовки 38.03.02 «Менеджмент» (профиль: «Менеджмент внешнеэкономической деятельности, «Управление международным бизнесом»)		

	Кредиты ECTS (зачетные единицы)	Всего часов		Форма обучения (вносятся данные по реализуемым формам)	
		О	З	Очная	Заочная
				Семестр № 8	Семестр № 8
<b>Общая трудоемкость</b>	<b>2,5</b>	<b>90</b>	<b>90</b>	<b>Количество часов на вид работы:</b>	
<b>Виды учебной работы, из них:</b>					
<b>Аудиторные занятия (всего)</b>				<b>36</b>	<b>8</b>
В том числе:					
Лекции				<b>12</b>	<b>4</b>
Семинарские занятия				<b>24</b>	<b>4</b>
<b>Самостоятельная работа (всего)</b>				<b>54</b>	<b>82</b>
<b>Промежуточная аттестация</b>					
В том числе:					
зачет				диф. зачет	диф. зачет

для направления подготовки 38.03.02 «Менеджмент» (профиль: «Антикризисное управление организациями»)

	Кредиты ECTS (зачетные единицы)	Всего часов		Форма обучения (вносятся данные по реализуемым формам)	
		О	З	Очная	Заочная
				Семестр № 7	Семестр № 7
<b>Общая трудоемкость</b>	<b>3</b>	<b>108</b>	<b>108</b>	<b>Количество часов на вид работы:</b>	
<b>Виды учебной работы, из них:</b>					
<b>Аудиторные занятия (всего)</b>				<b>36</b>	<b>6</b>
В том числе:					
Лекции				<b>12</b>	<b>4</b>
Семинарские занятия				<b>24</b>	<b>2</b>
<b>Самостоятельная работа (всего)</b>				<b>72</b>	<b>102</b>
<b>Промежуточная аттестация</b>					
В том числе:					
зачет				зачет	зачет

4. Содержание дисциплины, структурированное по разделам (темам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

4.1. Разделы (темы) дисциплины с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий для направления подготовки 38.03.02 «Менеджмент» (профиль: «Менеджмент непромышленной сферы»)

Наименование раздела, темы дисциплины	Виды учебной работы (бюджет времени)									
	Очная форма обучения					Заочная форма обучения				
	Лекции	Практические занятия	Семинарские занятия	Самостоятельная работа	Всего	Лекции	Практические занятия	Семинарские занятия	Самостоятельная работа	Всего
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
<b>Раздел 1. Теоретические основы менеджмент-консалтинга</b>										
Тема 1.1. Сущность и содержание менеджмента консультационной деятельности	2		2	4	8				7	7
Тема 1.2. Субъекты и объекты управленческого консультирования.			2	4	6				7	7
Тема 1.3. Технология управленческого консультирования	2		2	4	8	2			8	10
Тема 1.4. Классификация консалтинговых услуг	2		4	4	10				8	8
<b>Итого по разделу:</b>	6		10	16	32	2			30	32
<b>Раздел 2. Организация управленческого консультирования</b>										
Тема 2.1. Выбор консультанта	2		2	4	8				7	7
Тема 2.2. Оформление сотрудничества клиента и консультанта			2	4	6			2	7	9
Тема 2.3. Процесс управленческого консультирования	2		4	4	10	2			7	9
Тема 2.4. Оценка результатов консультирования	2		4	4	10				7	7
Тема 2.5. Тенденции и перспективы развития менеджмент-консалтинга			2	4	6				8	8
<b>Итого по разделу:</b>	6		14	20	40	2		2	36	40
<b>Всего за семестр:</b>	12		24	36	72	4		2	66	72

для направления подготовки 38.03.02 «Менеджмент» (профиль: «Менеджмент внешнеэкономической деятельности, «Управление международным бизнесом»)

Наименование раздела, темы дисциплины	Виды учебной работы (бюджет времени)									
	Очная форма обучения					Заочная форма обучения				
	Лекции	Практические занятия	Семинарские занятия	Самостоятельная работа	Всего	Лекции	Практические занятия	Семинарские занятия	Самостоятельная работа	Всего
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
<b>Раздел 1. Теоретические основы менеджмент-консалтинга</b>										
Тема 1.1. Сущность и содержание менеджмента консультационной деятельности	2		2	5	9				10	10
Тема 1.2. Субъекты и объекты управленческого консультирования.	2		2	5	9				10	10
Тема 1.3. Технология управленческого консультирования	2		2	6	10	2		2	6	10
Тема 1.4. Классификация консалтинговых услуг	2		4	6	10				10	10
<b>Итого по разделу:</b>	8		10	20	38	2		2	36	40
<b>Раздел 2. Организация управленческого консультирования</b>										
Тема 2.1. Выбор консультанта	2		2	10	10				10	10
Тема 2.2. Оформление сотрудничества клиента и консультанта			2	10	10			2	8	10
Тема 2.3. Процесс управленческого консультирования	2		4	10	12	2			8	10
Тема 2.4. Оценка результатов консультирования	2		4	10	10				10	10
Тема 2.5 Тенденции и перспективы развития менеджмент-консалтинга			2	10	10				10	10
<b>Итого по разделу:</b>	6		14	34	52	2		2	46	50
<b>Всего за семестр:</b>	12		24	54	90	4		4	82	90



для направления подготовки 38.03.02 «Менеджмент» (профиль «Антикризисное управление организациями», «Управление малым бизнесом»)

Наименование раздела, темы дисциплины	Виды учебной работы (бюджет времени)									
	Очная форма обучения					Заочная форма обучения				
	Лекции	Практические занятия	Семинарские занятия	Самостоятельная работа	Всего	Лекции	Практические занятия	Семинарские занятия	Самостоятельная работа	Всего
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
<b>Раздел 1. Теоретические основы менеджмент-консалтинга</b>										
Тема 1.1. Сущность и содержание менеджмента консультационной деятельности	2		2	8	12				10	10
Тема 1.2. Субъекты и объекты управленческого консультирования.			2	10	12				10	10
Тема 1.3. Технология управленческого консультирования	2		2	8	12	2		2	6	10
Тема 1.4. Классификация консалтинговых услуг	2		4	8	14				10	10
<b>Итого по разделу:</b>	6		10	34	50	2		2	36	40
<b>Раздел 2. Организация управленческого консультирования</b>										
Тема 2.1. Выбор консультанта	2		2	6	10				14	14
Тема 2.2. Оформление сотрудничества клиента и консультанта			2	8	10				14	14
Тема 2.3. Процесс управленческого консультирования	2		4	8	14	2			14	14
Тема 2.4. Оценка результатов консультирования	2		4	8	14				14	14
Тема 2.5 Тенденции и перспективы развития менеджмент-консалтинга			2	8	10				10	10
<b>Итого по разделу:</b>	6		14	38	58	2			66	68
<b>Всего за семестр:</b>	12		24	72	108	4		2	102	108

## 4.2. Содержание разделов дисциплины:

Наименование раздела, темы дисциплины	Содержание разделов дисциплины	Содержание семинарских занятий		
			Кол-во часов	
			о	з
1	2	3	4	5
<b>Раздел 1. Теоретические основы консультационной деятельности</b>				
Тема 1.1. Сущность и содержание менеджмента консультационной деятельности	Понятие консультационной деятельности. Особенности консалтинга как бизнеса. Клиент и консалтинговая фирма. Основные принципы управления консалтинговой деятельностью. Исторический обзор управленческого консультирования	<b>Семинарское занятие 1:</b>	<b>2</b>	<b>-</b>
		1. Сущность и содержание консультационной деятельности		
		2. Особенности консалтинга как бизнеса		
Тема 1.2. . Субъекты и объекты управленческого консультирования	Определение термина «консультант». Субъекты и объекты консультирования. Внешние и внутренние консультанты. Принципы поведения консультанта в процессе взаимодействия с клиентом. Критерии профессионализма консультанта.	<b>Семинарское занятие 2:</b>	<b>2</b>	<b>-</b>
		1. Определение термина «консультант».		
		2. Критерии профессионализма консультанта.		
Тема 1.3. Технология управленческого консультирования	Этапы процесса консультирования. Предконтрактная, контрактная и послеконтрактная стадии управленческого консультирования. Экспертное, проектное, процессное и обучающее консультирование.	<b>Семинарское занятие 3:</b>	<b>2</b>	
		1. Этапы процесса консультирования.		
		2. Экспертное консультирование		
Тема 1.4. Классификация консалтинговых услуг	1. Административный консалтинг 2. Финансовый консалтинг 3. Производственный консалтинг 4. Кадровый консалтинг 5. Информационный консалтинг 6. Маркетинговый консалтинг 5. Антикризисный консалтинг	<b>Семинарское занятие 4:</b>	<b>4</b>	<b>-</b>
		1. Административный консалтинг		
		2. . Финансовый консалтинг		
		3. Производственный консалтинг		
		4. Кадровый консалтинг		
		5. Информационный консалтинг		
		6. Маркетинговый консалтинг		
		5. Антикризисный		

Наименование раздела, темы дисциплины	Содержание разделов дисциплины	Содержание семинарских занятий		
			Кол-во часов	
			0	3
1	2	3	4	5
		консалтинг		
<b>Раздел 2. Организация управленческого консультирования</b>				
Тема 2.1 Выбор консультанта	Виды консультационных организаций. Организация внутреннего консультирования. Ассоциация консультантов. Источники информации. Определение потенциальных консультационных фирм. Модель процесса поиска и выбора консультанта.	<b>Семинарское занятие 5:</b>	<b>2</b>	<b>-</b>
		1. Причины обращения к консультантам.		
		2. Критерии выбора консультационной фирмы (консультанта)		
		3. Модель процесса поиска и выбора консультанта.		
Тема 2.2. Оформление сотрудничества клиента и консультанта	Содержание приглашения консультанта к участию в конкурсе. Технические и финансовые критерии отбора. Назначение технического задания. Структура и содержание технического задания. Консультационный договор.	<b>Семинарское занятие 6:</b>	<b>2</b>	<b>2</b>
		1. Содержание приглашения к участию в конкурсе		
		2. Структура и содержание технического задания		
		3. Консультационный договор.		
Тема 2.3. Процесс управленческого консультирования	Научные подходы к консультированию. Стадии и этапы управленческого консультирования. Диагностика проблем клиента. Планирование действий. Процесс консультирования, структура консультационного проекта и основные стадии процесса консультирования. Внедрение проектных изменений. Завершение проекта консультирования.	<b>Семинарское занятие 7:</b>	<b>4</b>	<b>-</b>
		1 Подходы в консультировании		
		2. Структура процесса консультирования.		
		3. Стадии и этапы управленческого консультирования		
		4. Задачи и методы диагностики		
		5. Внедрение проекта		
Тема 2.4. Оценка результатов консультирования	Факторы, определяющие качество консультирования. Личность клиента. Опыт, квалификация личные качества консультанта. Поиск рыночных возможностей, разработка стратегий, реструктуризация	<b>Семинарское занятие 8:</b>	<b>4</b>	<b>-</b>
		1. Факторы, определяющие качество консультирования		
		2. Факторы успеха консультационного процесса		

Наименование раздела, темы дисциплины	Содержание разделов дисциплины	Содержание семинарских занятий		
			Кол-во часов	
			0	3
1	2	3	4	5
	предприятий, экспертиза бизнес-проектов. Факторы успеха консультационного процесса. Модель процесса контроля Оценка выгод, полученных клиентом. Прямые и косвенные результаты. Система измерителей и оценок в клиентской организации	3. Модель процесса контроля 4. Оценка выгод, полученных клиентом		
Тема 2.5. Тенденции и перспективы развития менеджмент-консалтинга	Становление и развитие управленческого консалтинга в России и за рубежом. Развитие рынка консалтинговых услуг. Современные тенденции развития рынка консалтинговых услуг в России	<b>Семинарское занятие 9:</b> 1. Становление управленческого консультирования в России и за рубежом 2. Развитие рынка консалтинговых услуг 3. Современные тенденции развития рынка консалтинговых услуг в России	2	-

## 5. Перечень учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины

### 5.1. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

1. Менеджмент-консалтинг: конспект лекций для студентов образовательного уровня «бакалавр» направления подготовки 38.03.02 «Менеджмент» (профиль «Менеджмент непромышленной сферы») очной/заочной формы обучения / сост. Л.М. Деяева – Донецк: ГОУ ВПО ДонАУиГС, 2017. - 89 с. (в электронном варианте, режим доступа <https://drive.google.com/drive/folders/0B66PkWjwU5AKRzFZOGZRTVSZkk>).

2. Менеджмент-консалтинг: методические рекомендации для проведения семинарских занятий для студентов образовательного уровня «бакалавр» направления подготовки 38.03.02 «Менеджмент» (профиль «Менеджмент непромышленной сферы») очной/заочной форм обучения / сост. Л.М. Деяева. – Донецк: ГОУ ВПО ДонАУиГС, 2017. – 25 с.

3. Менеджмент-консалтинг: методические рекомендации по самостоятельной работе студентов образовательного уровня «бакалавр» направления подготовки 38.03.02 «Менеджмент» (профиль «Менеджмент непромышленной сферы») очной/заочной форм обучения / сост. Л.М. Деяева. – Донецк: ГОУ ВПО ДонАУиГС, 2017. – 28 с.

#### Перечень вопросов для самостоятельного изучения:

1. Сущность, цели и задачи менеджмент-консалтинга.
2. Особенности современного состояния отечественного менеджмента.
3. Понятие управленческого консультирования.
4. Понятие диагностического консультирования.
5. Два подхода к управленческому консультированию.

6. Понятие процессного консультирования.
7. Функциональный подход к управленческому консультированию.
8. Понятие обучающего консультирования.
9. Профессиональный подход к управленческому консультированию.
10. Внутреннее и внешнее консультирование.
11. Характерные черты управленческого консультирования.
12. Современный этап развития управленческого консультирования и его особенности.
13. Роли консультанта в управленческом консультировании.
14. Роли клиента в управленческом консультировании.
15. Понятие клиента консалтинговых организаций.
16. Ассоциации управленческих консультантов в РФ
17. Основные типы консалтинговых организаций.
18. Формы оказания услуг российскими консультантами.
19. Управленческое консультирование как деловая услуга.
20. Характеристика рынка аудиторско-консультационных услуг РФ.
21. Отличительные особенности консультанта от менеджера.
22. Дайте характеристику управленческому консультированию как деловой услуге.
23. Какие условия формирования цен на консультационные услуги?
24. Методы управленческого консультирования.
25. Стадии и этапы управленческого консультирования.

## 5.2. Перечень основной учебной литературы

1. Блинов, А. О. Управленческое консультирование [Текст] : учеб. для вузов по направлению подгот. "Менеджмент" (квалификация "Магистр") / А. О. Блинов, В. А. Дресвянников. - М. : Дашков и К, 2013. - 212 с. : ил. - (Учебные издания для магистров).
2. Васильев Г.А. Управленческое консультирование : Учебное пособие / Г.А. Васильев, Е.М. Деева. - Москва: Юнити-Дана, 2012. - 256 с. Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=114560>.
3. Дресвянников В.А. Управленческое консультирование : Учебник : Электронный ресурс / В.А. Дресвянников, А.О. Блинов. - Москва : Дашков и К°, 2013. - 212 с. – Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=135375>.
4. Дорофиенко В.В. Управленческое консультирование: Учебное пособие / В.В. Дорофиенко, Л.М. Дедаева - Донецк: ДонАУиГС, 2017.- 187 с.

## 5.3. Перечень дополнительной литературы

1. Григорьева В.З. Управленческое консультирование: Учебно-методическое пособие / Т.В. Иваныкина. – Благовещенск: Изд-во АмГУ, 2011. – 76 с. - Электронное издание - Режим доступа: [http://irbis.amursu.ru/DigitalLibrary/AmurSU\\_Edition/3612.pdf](http://irbis.amursu.ru/DigitalLibrary/AmurSU_Edition/3612.pdf)
2. Захарова Л.Н. Основы психологического консультирования организаций: Учебное пособие: Логос, 2012. -167 с.
3. Игнатьева А.В., Максимцов М.М. Исследование систем управления: Учебное пособие: Юнити-Дана, 2012 .- 270 с.
4. Ильин, В. В. По ту сторону проектов. Записки консультанта [Текст] / В. В. Ильин. - М.: БИНОМ. Лаб. знаний, 2011. - 376 с.: табл. - (Проекты, программы, портфели)
5. Литвак, Б. Г. Управленческие решения. Практикум : учеб. пособие / Б. Г. Литвак. - М.: Московская финансово-промышленная академия, 2012. -231с. - Электронное издание – Режим доступа: [http://www.bgilitvak.ru/?page\\_id=969/&tpwf\\_mode=main](http://www.bgilitvak.ru/?page_id=969/&tpwf_mode=main)

4. Соколова, М. М. Управленческое консультирование [Текст]: учеб. пособие для вузов по направлению "Менеджмент" / М. М. Соколова. - М.: ИНФРА-М, 2012. - 215 с.: табл. - (Высшее образование).

5. Сударьянто Я.П., Гуреев А.В. Международный рынок консалтинговых услуг в России: Учебное пособие: Дашков и К, 2013 г. -435 с. - Электронное издание – Режим доступа:<http://yandex.ru/clck/jsredir?from=yandex.ru%3Byandsearch%3Bweb%3B%3B&text=&etext=1116>.

6. Шаталова Н. И. Консультирование в управлении человеческими ресурсами: Уч. пос./Н.И.Шаталова, Н.А.Александрова и др.; Под ред. Н.И.Шаталовой - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014.-221с.

## **6. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины**

1. <http://www.consulting.ru>
2. <http://www.expert.ru>
3. <http://www.bcg.ru>
4. <http://www.insurance.com.ua>
5. <http://www.sseu.ru/>
6. [http://www.bglitvak.ru/?page\\_id=969/&tpwf\\_mode=main](http://www.bglitvak.ru/?page_id=969/&tpwf_mode=main)
7. [http://www.sziu.ru/media/uploads/%D1%83%D0%BA\\_09\\_2015](http://www.sziu.ru/media/uploads/%D1%83%D0%BA_09_2015)
8. [http://irbis.amursu.ru/DigitalLibrary/AmurSU\\_Edition/3612.pdf](http://irbis.amursu.ru/DigitalLibrary/AmurSU_Edition/3612.pdf)

## **7. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем**

### **7.1. Перечень информационных технологий (при необходимости)**

Целесообразность использования информационных технологий в учебном образовательном процессе определяется тем, что с их помощью наиболее эффективно реализуются такие дидактические принципы, как научность, доступность, наглядность, сознательность и активность обучающихся, индивидуальный подход к обучению. При использовании новых информационных технологий успешно сочетаются различные методы, формы и средства обучения.

Наибольший эффект от использования новых информационных технологий в образовательном процессе достигается при использовании информационных и демонстрационных программ, моделирующих программ, обеспечивающих интерактивный режим работы обучающегося с компьютером, экспертных систем для диагностики уровня обучения, доступа к информационным ресурсам сети Интернет.

Методической концепцией преподавания дисциплины предусмотрено использование следующих электронных средств обучения и контроля знаний:

- программное обеспечение Microsoft WORD – для проведения практических занятий, подготовки студентами докладов по представленной тематике, оформления самостоятельных работ;
- программное обеспечение Microsoft PowerPoint – для подготовки слайд-лекций;
- электронная почта – для организации взаимодействия с обучающимися посредством электронной почты.

### **7.2. Перечень программного обеспечения (при необходимости)**

*Программное обеспечение не применяется.*

### **7.3. Перечень информационных справочных систем (при необходимости)**

Доступ к электронным библиотечным ресурсам ДонГУУ <http://vk.com/lib406>

## 8. Фонд оценочных средств для контроля уровня сформированности компетенций

### 8.1. Виды промежуточной аттестации.

Текущий контроль успеваемости позволяет оценить уровень сформированности элементов компетенций (знаний и умений), компетенций с последующим объединением оценок, осуществляется в ходе учебного процесса и консультирования студентов, по результатам выполнения самостоятельных работ.

Основными формами промежуточного контроля знаний являются:

обсуждение вынесенных в планах семинарских занятий вопросов тем и контрольных вопросов;

решение задач, тестов и их обсуждение с точки зрения умения формулировать выводы, вносить рекомендации и принимать адекватные управленческие решения;

выполнение контрольных заданий и обсуждение результатов;

участие в дискуссии по проблемным темам дисциплины и оценка качества анализа проведенной научно-исследовательской работы;

написание рефератов;

самостоятельной работы.

Промежуточная аттестация по итогам освоения дисциплины проводится в форме зачета и позволяет оценить уровень сформированности компетенций в целом по дисциплине.

### 8.2. Показатели и критерии оценки результатов освоения дисциплины.

Средним баллом за дисциплину является средний балл за текущую учебную деятельность.

Механизм конвертации результатов изучения студентом дисциплины в оценки по традиционной шкале и шкале ECTS представлен в таблице.

Средний балл по дисциплине (текущая успеваемость)	Отношение полученного студентом среднего балла по дисциплине к максимально возможной величине этого показателя	Оценка по государственной шкале	Оценка по шкале ECTS	Определение
4,5 – 5,0	90% – 100%	5	A	отлично – отличное выполнение с незначительным количеством неточностей (до 10%)
4,0 – 4,49	80% – 89%	4	B	хорошо – в целом правильно выполненная работа с незначительным количеством ошибок (до 20%)
3,75 – 3,99	75% – 79%	4	C	хорошо – в целом правильно выполненная работа с незначительным количеством ошибок (до 25%)
3,25 – 3,74	65% – 74%	3	D	удовлетворительно – неплохо, но со значительным количеством недостатков (до 35%)
3,0 – 3,24	60% – 64%	3	E	достаточно – выполнение удовлетворяет минимальные критерии, но со значительным количеством

				недостатков (до 40%)
до 3,0	35% – 59%	2	FX	неудовлетворительно с возможностью повторной сдачи (ошибок свыше 40%)
	0 – 34%	2	F	неудовлетворительно – надо поработать над тем, как получить положительную оценку (ошибок свыше 65%)

### 8.3. Критерии оценки работы студента.

При усвоении каждой темы за текущую учебную деятельность студента выставляются оценки по 5-балльной (традиционной) шкале. Оценка за каждое задание в процессе текущей учебной деятельности определяется на основе процентного отношения операций, правильно выполненных студентом во время выполнения задания:

90-100% – «5»,

75-89% – «4»,

60-74% – «3»,

менее 60% – «2».

Если на занятии студент выполняет несколько заданий, оценка за каждое задание выставляется отдельно.

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

#### Контрольные задания (примерный вариант)

Задание 1. Дайте определение управленческому консультированию с позиций процесса, метода, услуги и экспертизы.

Задание 2. Охарактеризуйте основные отличия понятия менеджмент-консалтинг от управленческого консультирования.

Задание 3. Перечислите основные характерные черты управленческого консультирования и охарактеризуйте их.

Задание 4. Представьте портрет профессионального консультанта.

Задание 5. В какой период времени сложился современный набор консультационных услуг? Сколько видов консультационных услуг существует в настоящее время?

Задание 6. Перечислите основные задачи, решаемые консультантами.

Задание 7. Поясните различие в определении предмета и метода управленческого консультирования с позиций двух известных вам подходов.

Задание 8. Охарактеризуйте различие экспертного, процессного и обучающего консультирования

Задание 9. Перечислите методы технического аспекта и методы человеческого аспекта, используемые в управленческом консультировании, и охарактеризуйте их.

Задание 10. Перечислите основные типы консультационных организаций, относящихся к внешнему консультированию.

Задание 11. Перечислите достоинства и недостатки внутренних и внешних консультантов.

Задание 12. Охарактеризуйте все известные вам типы объектов консультирования.

Задание 13. Перечислите фирмы «большой четверки», оказывающие консультационные услуги.

Задание 14. Определите стоимость человеко-часа консультационных услуг, если известно, что при шестичасовом рабочем дне стоимость человеко-дня составляет 300 условных единиц. При этом консультант получает в виде заработной платы 50% всей суммы.



Задание 15. Перечислите десять основных направлений консультационных услуг, пользующихся повышенным спросом.

Задание 16. Дайте отличия характерных черт консультанта по ресурсам от консультанта по процессу. Перечислите факторы, влияющие на выбор роли консультанта.

Задание 17. Чем отличаются консультант-пропагандист от консультанта-инструктора и консультанта-помощника.

Задание 18. Разработать алгоритм выбора консультанта по различным критериям.

Задание 19. Сформулируйте причины найма консультанта клиентом.

Задание 20. Перечислите достоинства и недостатки различных типов консультантов.

Задание 21. Дайте определение процесса консультирования.

Задание 22. В чем состоит различие между стадией, этапом и процедурой консультирования?

Задание 23. Определите финансовые результаты воздействия на организацию консалтингового проекта, если известно, что за месяц до начала проекта прибыль организации составляла 1000 рублей, а через месяц после окончания — 1200 рублей при условии, что консультант получил 10% долю.

Задание 24. Охарактеризуйте эффект управленческого консультирования благоприятных предприятий и проблемных. Где он больший и почему?

Задание 25. Перечислите прямые и косвенные выгоды, которые получает консультант при оказании консультационных услуг.

Задание 26. Дайте перечень документов, с помощью которых оформляются консультационные услуги, и охарактеризуйте данные документы

Критерии оценки результатов решения задачи:

Оценка	Критерии оценки
5	Решение задачи верное и выбран рациональный путь решения
4	Ход решения задачи и ответ верный, но было допущено несколько негрубых ошибок
3	Ход решения задачи верный, но была допущена одна или две ошибки, приведшие к неправильному ответу
2	При решении задачи получен неверный ответ, связанный с грубой ошибкой, отражающей непонимание студентом сути задания или если решение задачи отсутствует полностью

### **Тестовые задания (примерный вариант)**

В каждом из предложенных тестов нужно найти один правильный ответ.

Тест 1. Кто является субъектом консультирования?

- А) Клиенты;
- Б) Консультанты.

Тест 2. Отличительными чертами консультанта от менеджера являются:

- А) ораторские навыки;
- Б) независимый взгляд на компанию со стороны;
- В) особые навыки, опыт и подготовка, широкий кругозор;
- Г) мотивация.

Тест 3. К какой группе консультационных услуг относится консультационная услуга по налогообложению?

- А) маркетинг;
- Б) производство;
- В) финансовое управление;

Г) управление кадрами.

Тест 4. Одиночный консультант — это

- А) консультант без образования юридического лица;
- Б) одинокий человек;
- В) его услуги дешевле;
- Г) гибко и индивидуально подходит к клиенту;
- Д) консультант штата консультационной компании всегда работающий в одиночку.

Тест 5. Что представляют собой экспертное, процессное и обучающее консультирование?

- А) предмет консультирования;
- Б) цель консультирования;
- В) виды консультирования.

Тест 6. Организационная диагностика:

- А) это совокупность мероприятий, посредством которых консультант собирает информацию о состоянии организации клиента;
- Б) это мероприятия связанные с воздействием на организацию, которые призваны внести в ее деятельность позитивные изменения и закрепить их.

Тест 7. Организационные интервенции:

- А) это совокупность мероприятий, посредством которых консультант собирает информацию о состоянии организации клиента;
- Б) это мероприятия связанные с воздействием на организацию, которые призваны внести в ее деятельность позитивные изменения и закрепить их

Тест 8. К какому признаку управленческого консультирования относится типы: Активное УК; Рутинное УК; Взаимообучающее УК:

- А) по методам обучения;
- Б) по целям;
- В) по степени воздействия.

Тест 9. Какие виды профессиональной помощи вы считаете наиболее важными для российских предприятий и почему?

- А) консультирование по общему управлению;
- Б) консультирование по маркетингу;
- В) производству;
- Г) финансам;
- Д) кадрам;
- Е) информационным технологиям.

Тест 10. Эффективность консультационных услуг определяется:

- А) объемом затрачиваемых средств в процессе консультирования;
- Б) рассчитываемым экономическим эффектом, полученным в результате внедрения рекомендаций консультанта в компании-клиенте;
- В) выявлением реальных положительных изменений в компании-клиенте;
- Г) желанием консультанта.

Тест 11. Оценка эффективности консультационной деятельности осуществляется:

- А) по реальным изменениям в организации-клиенте;

- Б) по затратам организации-клиента на услуги консультанта;
- В) по затратам организации-клиента на обучение своего персонала;
- Г) по прогнозам консультанта.

Тест 12. Эффективность работы консультанта рассчитывается как:

- А) разница между финансовыми показателями за месяц до внедрения проекта и через месяц после завершения внедрения проекта;
- Б) количество рабочего времени, затраченного на выполнение проекта;
- В) отношение полученной прибыли компанией-клиентом к затраченным на процесс консультирования средствам;
- Г) разница между доходами и расходами консультанта.

Тест 13. Вероятность успеха выполнения консультационного проекта увеличивается в случае:

- А) отстранения клиента от участия в процессе консультирования в целях исключения возможных проблем, мешающих в работе;
- Б) сдачи консультантом множества формальных текущих и заключительных отчетов клиенту;
- В) вовлечения клиента в процесс решения проблем и общения консультанта с ним.

Тест № 14. Улучшения конкурентоспособности российских консультационных компаний можно достичь за счет:

- А) изменения нормативно-законодательной базы;
- Б) налаживания обширных международных связей;
- В) «копирования» шаблонов, методов работы зарубежных компаний;
- Г) повышения качества работы.

Тест 15. Оценка качества работы консультанта осуществляется:

- А) установлением того, как каждое подразделение компании-клиента справляется с внедрением изменений, процедур и достигает своих целей;
- Б) по принципу «чем меньше затрачено средств на консультирование и чем больше написано отчетов, тем лучше»;
- В) с учетом уже имеющихся отзывов бывших клиентов о консультанте;
- Г) «на глазок».

**Критерии оценки:** все тестовые задания равноценны и в результате правильных ответов на каждый из них можно получить по одному баллу. Итоговая оценка зависит от количества правильных ответов в процентном соотношении:

- "5" (отлично) - 90-100% правильных ответов;
- "4" (хорошо) - 80-89% правильных ответов;
- "3" (удовлетворительно) - 70-79% правильных ответов;
- "2" (неудовлетворительно) - 69% и менее правильных ответов.

#### ***Методические указания по выполнению контрольной работы***

В ходе выполнения контрольных заданий реализуются следующие учебные цели:

- закрепление полученных студентом теоретических знаний;
- углубление знаний по изучаемой дисциплине;
- формирование навыков исследовательской работы с различными источниками;
- приобретение умения лаконичного письменного изложения своих мыслей научным языком;

- формирование навыков поиска аргументированных доказательств собственной позиции по проблемным вопросам изучаемой дисциплины.

Контрольные задания выполняются после самостоятельного изучения основных положений дисциплины, а так же на основе анализа рекомендованной учебной литературы и нормативно-правового материала. Для более полного и всестороннего раскрытия темы студент может использовать дополнительную литературу, в том числе научную и периодические печатные издания. Контрольная работа состоит из тестовых заданий по основным терминам и понятиям, встречающимся по мере изучения дисциплины и задач.

### **8.3.2. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и/или опыта деятельности**

Оценка знаний, умений, навыков, характеризующая этапы формирования компетенций по дисциплине «Менеджмент-консалтинг» осуществляется в ходе текущего и промежуточного контроля.

Семестровый дифференциальный зачет проводится по результатам текущего контроля в обязательном присутствии студентов. Применяется балльная система оценки студента. Максимальное число баллов за семестр – 100. Максимальное число баллов по результатам текущей работы в семестре – 80. Максимальное число баллов на зачете – 20.

В случае набора студентом по результатам текущей работы в семестре от 60 до 80 баллов, дифференцированный зачет выставляется автоматически. Однако если студент желает повысить свой балл, то он сдает дифференцированный зачет.

Минимальное число баллов за текущую работу в семестре – 40. Студент набравший в семестре менее 40 баллов может заработать необходимые баллы, отработав соответствующие разделы дисциплины или выполнив обязательные задания, для того чтобы быть допущенным до зачета.

Студент, набравший за текущую работу менее 40 баллов, как не выполнивший всю работу в семестре по объективным причинам (болезнь, официальное освобождение и т.п.) допускается до дифференцированного зачета, однако ему дополнительно задаются вопросы по разделам, выносимым на зачет, а также предлагается дополнительно к выполнению две ситуационные задачи, что позволит определить сформированность компетенций и получить дополнительные баллы.

Оценка выставляется в зависимости от полноты и обоснованности ответов:

1. На «отлично» (от 90 до 100 %) оценивается ответ, в котором показано знание структуры курса специализации, темы, излагаемого вопроса, знание дополнительной литературы, прочное усвоение материала, а также способность к его творческой самостоятельной оценке.

2. Оценка «хорошо» (от 75 до 89 %) предполагает знание структуры курса специализации, темы, излагаемого вопроса, дополнительной литературы, способность сделать самостоятельные выводы, умение выделить главное, некоторых вопросов.

3. На «удовлетворительно» (от 60 до 74 %) оценивается усвоение основной части учебного материала, когда студент недостаточно глубоко изучил некоторые разделы курса специализации, допускает нечеткие формулировки, преобладает репродуктивное освоение (лишь воспроизведение прочитанного).

4. «Неудовлетворительно» (59 и менее) ставится в том случае, когда слушатель не знает значительной части учебного материала, допускает существенные ошибки, когда знания носят отрывочный и бессистемный характер, нет понимания важных узловых вопросов курса специализации, а на большинство дополнительных вопросов даны ошибочные ответы.

## 9. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Важнейшей формой поиска необходимого и дополнительного материала по дисциплине «Менеджмент-консалтинг» с целью доработки знаний, полученных во время лекций, является самостоятельная работа студентов. Именно овладение и изучение студентом рекомендованной литературы создает широкие возможности детального усвоения данной дисциплины.

Учитывая тот факт, что изучение дисциплины предусматривает кропотливую работу и содержательное обсуждение вопросов на семинарских занятиях, именно во время самостоятельной работы студент углубляет понимание проблем, активизирует самостоятельный поиск, систематизирует накопленный опыт аналитико-синтетической работы, закладывает основы качественной подготовки докладов, сообщений, рефератов, как по собственным интересам, так и по заданию преподавателя.

Относительно проблематики учебной дисциплины, студентам рекомендуются следующие виды самостоятельной работы:

- самостоятельное изучение и углубленная проработка как тем дисциплины, так отдельных вопросов;
- изучение сложных тем учебной дисциплины по конспектам, учебниками и специальной литературе;
- подготовка к контрольным работам и тестированию;
- подготовка по вопросам семинаров, написание рефератов, докладов, тематических сообщений;
- выполнение упражнений, решение задач;
- подготовка и оформление схем, таблиц, презентаций, тестов, кроссвордов.

Для качественной подготовки к семинарским занятиям по каждой теме студенту нужно:

1. Усвоить лекционный материал.
2. Ознакомиться с планом семинара и рекомендованной литературой к нему.
3. При необходимости получить консультации преподавателя по вопросам, касающимся докладов и рефератов.

Обязательной формой самостоятельной работы студентов является написание двух рефератов (по одному из двух разделов, предусмотренных рабочей программой дисциплины). Тематика рефератов приведена к каждой теме. Руководить написанием реферата, проверять и оценивать его будет руководитель семинарских занятий. Лучшие рефераты могут обсуждаться на семинарских занятиях

Реферат (от лат. *referege* -докладывать, сообщать) - краткое точное изложение сущности какого - либо вопроса, темы на основе одной или нескольких книг, монографий или других первоисточников. Реферат должен содержать основные фактические сведения и выводы по рассматриваемому вопросу. Содержание реферата обычно включает в себя:

- введение, в котором обосновывается актуальность выбранной темы;
- основную часть, раскрывающую тему через выделение в ней аспектов, которые надо сформулировать как отдельные пункты (главы);
- заключение, где подводятся итоги проделанной автором работы;
- список литературы, в котором должно быть не менее 8-10 наименований.

При написании реферата необходимо пользоваться учебниками, справочной литературой, а также обязательным является использование книг, статей из периодических изданий. Библиографический поиск следует начать со знакомства с литературой, рекомендованной к теме учебной дисциплины, близкой к выбранной теме реферата. Объем реферата должен составлять 10-15 страниц.

Содержание основной части реферата предполагает осмысленное и логичное изложение главных положений и идей, содержащихся в изученной литературе. В тексте обязательны ссылки на первоисточники.

В заключении излагаются выводы, сделанные студентом в соответствии с целями и задачами, заявленными в исследовании, а также в случае целесообразности, рекомендации, которые вытекают из предмета исследования.

Список использованной литературы и источников включает в себя реально использованную в ходе написания реферата литературу и должен быть оформлен согласно правилам библиографического описания.

### *Темы рефератов*

1. Определение и классификация управленческого консультирования.
2. Современное состояние и перспективы развития управленческого консультирования в мире.
3. Современное состояние и перспективы развития управленческого консультирования .
4. Субъекты и объекты управленческого консультирования.
5. Стадии, этапы и фазы консультационного процесса.
6. Маркетинг консультационных услуг.
7. Организация совместной работы консультанта и клиента в процессе управленческого консультирования.
8. Процедура выбора консультантов клиентами.
9. Финансовые основы управленческого консультирования.
10. Оформление договорных отношений при осуществлении управленческого консультирования.
11. Анализ работы консультантов при осуществлении консультационных проектов.
12. Деловые услуги и консультационная деятельность.
13. Критерии профессионализма консультанта.
14. Различие внешних и внутренних консультантов.
15. Особенности клиентов консультационных организаций.
16. Причины обращения клиентов к консультантам.
17. Организация внешнего консультирования.
18. Организация внутреннего консультирования.
19. Характеристика ассоциаций консультантов.
20. Алгоритм поиска консультационной фирмы.
21. Оценка качества консультационных услуг.
22. Оценка результатов консультирования.
23. Консультационный кейс как форма отчета консультационной организации.
24. Структура консультационного кейса.
25. Характеристика основных элементов консультационного кейса.
26. Эффективность использования консультационных услуг.
27. Примеры проблем, решаемых российскими консультантами.
28. Сравнительный анализ российских и зарубежных консультантов.
29. Формы профессиональных услуг, связанных с управленческим консультированием.
30. Методы установления цен на консультационные услуги.

**Показатели и критерии оценки реферата**

Показатели оценки	Критерии оценки	Баллы (max)
1. Новизна реферата	- актуальность проблемы и темы; - новизна и самостоятельность в постановке проблемы, в формулировании нового аспекта выбранной для анализа проблемы; наличие авторской позиции, самостоятельность суждений	20
2. Степень раскрытия сущности проблемы	Соответствие содержания теме реферата; полнота и глубина раскрытия основных понятий проблемы; - обоснованность способов и методов работы с материалом; - умение работать с литературой, систематизировать и структурировать материал	30
3. Обоснованность выбора источника	круг, полнота использования литературных источников по проблеме; - привлечение новейших работ по проблеме (журнальные публикации, материалы сборников научных трудов)	20
4. Соблюдение требований к оформлению	правильное оформление ссылок на используемую литературу; - грамотность и культура изложения; - владение терминологией и понятийным аппаратом проблемы; - соблюдение требований к объему реферата.	20
5. Грамотность	отсутствие орфографических и синтаксических ошибок, стилистических погрешностей; - отсутствие опечаток, сокращений слов, кроме общепринятых; - литературный стиль	10

Шкалы оценок:

80-100 баллов – оценка «отлично»

60-79 баллов – оценка «хорошо»

30 -59 баллов – оценка «удовлетворительно»

0 -29 баллов – оценка «неудовлетворительно»

**Методические рекомендации по работе над конспектом лекций во время и после проведения лекции**

В ходе лекционных занятий обучающимся рекомендуется выполнять следующие действия. Вести конспектирование учебного материала. Обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации по их применению. Задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций. Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых во внеаудиторное время можно сделать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

### ***Методические рекомендации к семинарским занятиям***

При подготовке к семинарским занятиям обучающимся необходимо изучить основную литературу, ознакомиться с дополнительной литературой, новыми публикациями в периодических изданиях: журналах, газетах и т.д. При этом учесть рекомендации преподавателя и требования учебной программы. В ходе подготовки к семинарским занятиям необходимо освоить основные понятия и методики расчета показателей, ответить на контрольные вопросы. В течении семинарского занятия студенту необходимо выполнить задания, выданные преподавателем.

***Рекомендации по работе с литературой.*** Теоретический материал курса становится более понятным, когда дополнительно к прослушиванию лекции и изучению конспекта, изучаются и книги. Легче освоить дисциплину, придерживаясь одного учебника и конспекта. Рекомендуется, кроме «заучивания» материала, добиться состояния понимания изучаемой темы дисциплины. С этой целью рекомендуется после изучения очередного параграфа выполнить несколько простых упражнений на данную тему. Кроме того, очень полезно мысленно задать себе следующие вопросы (и попробовать ответить на них): о чем этот параграф, какие новые понятия введены, каков их смысл, что даст это на практике?

### **Вопросы для подготовки к дифференцированному зачету**

1. Основные этапы становления управленческого консультирования за рубежом.
2. Основные этапы становления отечественного управленческого консультирования.
3. Особенности управленческого консультирования в РФ.
4. Особенности управленческого консультирования в Японии.
5. Теоретическая и методологическая основа управленческого консультирования: научный менеджмент, теория организаций, организационное поведение, стратегический маркетинг и т.д.
6. Сущность, цели и задачи управленческого консультирования.
7. Особенности современного состояния отечественного менеджмента.
8. Понятие управленческого консультирования.
9. Понятие диагностического консультирования.
10. Два подхода к управленческому консультированию.
11. Понятие процессного консультирования.
12. Функциональный подход к управленческому консультированию.
13. Понятие обучающего консультирования.
14. Профессиональный подход к управленческому консультированию.
15. Внутреннее и внешнее консультирование.
16. Характерные черты управленческого консультирования.
17. Современный этап развития управленческого консультирования и его особенности.
18. Роли консультанта в управленческом консультировании.
19. Роли клиента в управленческом консультировании.
20. Понятие клиента консалтинговых организаций.
21. Ассоциации управленческих консультантов в РФ
22. Основные типы консалтинговых организаций.
23. Формы оказания услуг российскими консультантами.
24. Управленческое консультирование как деловая услуга.
25. Характеристика рынка аудиторско-консультационных услуг РФ.
26. Цели и задачи управленческого консультирования.
27. Принципы управленческого консультирования.
28. Основные формы установления цен на консультационные услуги.



29. Классификация управленческого консультирования.
30. Предмет управленческого консультирования.
31. Методы управленческого консультирования.
32. Этапы развития управленческого консультирования.
33. Понятие процесса управленческого консультирования.
34. Основные типы консультационных договоров.
35. Этап подготовки в управленческом консультировании.
36. Особые условия составления консультационных договоров.
37. Этап диагноза в управленческом консультировании.
38. Взаимодействие консультанта и клиента при диагностическом, процессном и обучающем консультировании.
39. Этап планирования действий в управленческом консультировании
40. Контроль в процессе управленческого консультирования.
41. Этап внедрения в управленческом консультировании.
42. Два способа оценки результатов управленческого консультирования
43. Этап завершения в управленческом консультировании.
44. Определение экономического эффекта от работы консультанта.
45. Стадии и этапы управленческого консультирования.
46. Оформление результатов работы консультанта.
47. Индивидуальное консультирование руководителя. Коучинг. Концепция «раскрепощенного менеджера».
48. Применение «организационно-деловых игр» в управленческом консультировании.

### **Критерии оценки для получения дифференцированного зачета:**

«Отлично» - студент глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, грамотно и логически стройно его излагает, в ответе увязывается теория с практикой, он показывает знакомство с монографической литературой, правильно обосновывает решение задачи.

«Хорошо» - студент твердо знает программный материал, грамотно и по существу его излагает, не допускает существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и решении задач.

«Удовлетворительно» - студент знает только основной материал, но не усвоил его деталей, допускает в ответе неточности, недостаточно правильно формулирует основные законы и правила, испытывает затруднения при выполнении практических задач.

«Неудовлетворительно» - студент не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, с затруднением выполняет практические задания, не справляется с решением задач

**Рекомендации по работе с литературой.** Легче освоить дисциплину, придерживаясь одного учебника и конспекта. Однако теоретический материал курса становится более понятным, когда дополнительно к прослушиванию лекции и изучению конспекта, изучаются и книги.

**Советы по подготовке к дифференцированному зачету.** Дополнительно к изучению конспектов лекции необходимо пользоваться учебником. Кроме «заучивания» материала, очень важно добиться состояния понимания изучаемых тем дисциплины. С этой целью рекомендуется после изучения очередного параграфа выполнить несколько упражнений на данную тему. Кроме того, очень полезно мысленно задать себе следующие

вопросы (и попробовать ответить на них): о чем этот параграф, какие новые понятия введены, каков их смысл, что даст это на практике?

При подготовке к дифференцированному зачету нужно изучить теорию: определения всех понятий и подходы к оцениванию до состояния понимания материала и самостоятельно решить по несколько типовых задач из каждой темы, которая предполагает решение задач. При решении задач всегда необходимо уметь качественно интерпретировать итог решения.

#### **10. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине**

Учебные аудитории. Мультимедийный проектор и компьютер. Раздаточный материал к отдельным темам лекций и семинарским занятиям, презентации. Тестовые задания, контрольные.

#### **11. Иные сведения и (или) материалы: (включаются на основании решения кафедры)**

##### **Оформление сведений о дополнении и изменении рабочей программы учебной дисциплины**

Рабочие программы учебных дисциплин ежегодно обсуждаются, актуализируются на заседаниях ПМК, рассматриваются на заседаниях кафедр и утверждаются проректором по учебной работе, информация об изменениях отражается в листе сведений о дополнении и изменении рабочей программы учебной дисциплины. В случае существенных изменений программа полностью переоформляется. Обновленный электронный вариант программы размещается на сервере университета.

Изменения в РПУД могут вноситься в следующих случаях:

- изменение государственных образовательных стандартов или других нормативных документов, в том числе локальных нормативных актов;
- изменение требований работодателей к выпускникам;
- разработка новых методик преподавания и контроля знаний студентов.

Ответственность за актуализацию РПУД несут преподаватели, реализующие дисциплину.

**СВЕДЕНИЯ О ДОПОЛНЕНИИ И ИЗМЕНЕНИИ  
РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ  
НА 2017 / 2018 УЧЕБНЫЙ ГОД**

«Менеджмент - консалтинг»

Направление подготовки 38.03.02 «Менеджмент»

(профиль «Менеджмент непроизводственной сферы», «Управление малым бизнесом»  
«Менеджмент внешнеэкономической деятельности», «Антикризисное управление  
организациями», «Управление международным бизнесом», «Управление в сфере  
экономической конкуренции»)

<b>ДОПОЛНЕНО</b> (с указанием раздела РПУД)

<b>ИЗМЕНЕНО</b> (с указанием раздела РПУД)

<b>УДАЛЕНО</b> (с указанием раздела РПУД)

Реквизиты протокола заседания кафедры от _____ № _____ дата
---