

Утверждено приказом ГОУ ВПО ДонГУУ от 23.08.2016г. №675

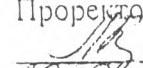
ДОНЕЦКАЯ НАРОДНАЯ РЕСПУБЛИКА  
МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ  
ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ  
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«ДОНЕЦКАЯ АКАДЕМИЯ УПРАВЛЕНИЯ И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ  
ПРИ ГЛАВЕ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ»

ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ  
КАФЕДРА ЭКОНОМИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной работе

Л.Н.Костина

  
20.08.2017 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

«Управление консалтинговым бизнесом»

Направление подготовки

38.04.08 «Финансы и кредит»

Магистерская программа

«Финансы и кредит»,  
«Финансы государственного сектора»

«Банки и банковская деятельность», «Налоги и  
налогообложение»

Рабочая программа учебной дисциплины «Управление консалтинговым бизнесом» для студентов образовательного уровня «магистр» направления подготовки 38.04.08 «Финансы и кредит» (магистерские программы: «Налоги и налогообложение», «Банки и банковская деятельность») очной и заочной форм обучения.

Автор,  
разработчик:

стадия  
Профессор, д.э.н., доцент В.В. Подгорный  
должность, ученая степень, ученое звание, инициалы и фамилия

Программа рассмотрена на  
заседании ПМК кафедры

ПМК №2 «Экономика фирмы»

Протокол заседания ПМК от

08.06.2017 г. №11

Председатель ПМК

И.И. дата  
(подпись)

Н.В. Лазаренко  
(инициалы, фамилия)

Программа рассмотрена на  
заседании кафедры

экономики предприятия

Протокол заседания кафедры от

09.06.2017 г. №12

Заведующий кафедрой

В.Д. Жидков дата  
(подпись)

В.Д. Жидков  
(инициалы, фамилия)

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

*Цель изучения дисциплины* – формирование у студентов понимания принципов управленческого консалтинга, методики ведения проектов в сфере управленческого консалтинга формирование у студентов понимания принципов управленческого консалтинга, методики ведения проектов в сфере управленческого консалтинга.

Достижение поставленной цели предполагает решение следующих *задач*:

- знакомство с институтом консультирования и рынком консалтинговых услуг;
- изучение методологии консалтинга;
- знакомство с практикой организации и управления консалтинговыми фирмами;
- изучение особенностей консультирования организаций;
- анализ содержания кадровой политики консалтинговых фирм;
- приобретение системных знаний об особенностях маркетинга консалтинговых услуг;
- освоение специфики стратегии консалтинговой фирмы;
- изучение особенностей подготовки к консультированию и предварительного диагноза проблемы;
- знакомство с особенностями диагноза проблемы и анализа организации;
- освоение особенностей разработки рекомендаций и внедрения изменений в организацию клиента.

В результате освоения содержания дисциплины «Управление консалтинговым бизнесом» студент должен:

### **знать**

- сущность, основные понятия и функции управленческого консалтинга;
- структуру, принципы и этапы осуществления проектов в сфере управленческого консалтинга;
- классификацию видов управленческого консалтинга;
- основные проблемы компании-заказчика и необходимость в управленческом консалтинге;
- методы сбора и обработки учетной, статистической и отчетной информации;
- особенности проведения обследований для разных экономических субъектов;
- принципы принятия и реализации экономических и управленческих решений;

### **уметь**

- формировать проектную команду для проектов управленческого консалтинга;
- выделять «проблемные зоны» в процессе управления компанией для внедрения методов управленческого консалтинга;
- ставить цели для проектов управленческого консалтинга; осуществлять декомпозицию задачи и оценивать реальный объем работ в пределах проекта в сфере управленческого консалтинга;
- анализировать выполнение проектов в сфере управленческого консалтинга;

### **владеть**

- методами воздействия консультанта на клиента;
  - способами решения проблем взаимоотношений «консультант-клиент»;
  - навыками развития консультационной практики.
- Овладение указанными знаниями, умениями и навыками обеспечивает достижение планируемых результатов освоения образовательной программы – обладание обучающимися общекультурными (ОК) и общепрофессиональными (ОП) компетенциями, установленными учебным планом в соответствии с государственным образовательным стандартом высшего образования:

способностью к философскому подходу к изучению проблем науки и техники, абстрактному мышлению, анализу, синтезу (ОК-1);

готовностью действовать в нестандартных ситуациях, нести социальную и этическую ответственность за принятые решения (ОК-2);

готовностью к саморазвитию, самореализации, использованию творческого потенциала (ОК-3);

пониманием и восприятием этических норм поведения в отношении других людей и в отношении природы; соблюдением норм здорового образа жизни (ОК-4);

способностью выполнять свои обязанности по профессиональной деятельности с учетом задач по охране труда и гражданской обороне в условиях изменчивости процессов исследования (ОК-5).

готовностью к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач профессиональной деятельности (ОПК-1);

готовностью руководить коллективом в сфере своей профессиональной деятельности, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия, историческое наследие государства (ОПК-2);

готовностью самостоятельно принимать профессиональные решения в соответствии с законодательными и нормативными актами, на основе теории и практики финансово-кредитных отношений (ОПК-3);

готовностью воспринимать научную информацию, осуществлять ее аналитическую обработку, систематизацию и применять ее на практике (ОПК-4);

способностью использовать современные методы системного научного анализа (ОПК-5);

способностью проводить обучение и проверку знаний персонала, работающего в финансовой сфере, использовать необходимые формы повышения квалификации, образовательного и профессионального уровня, деловой квалификации (ОПК-6);

готовностью овладевать психолого-педагогическими приемами воспитательной работы в коллективе с учетом специфики профессиональной деятельности (ОПК-7).

Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины:

Код соответствующей компетенции по ГОС	Наименование компетенций	Результат освоения (знать, уметь, владеть)
ОК-1	способностью к философскому подходу к изучению проблем науки и техники, абстрактному мышлению, анализу, синтезу	<p><b>Знать:</b> методы абстрактного мышления при установлении истины; методы научного исследования путём мысленного расчленения объекта (анализ) и путём изучения предмета в его целостности, единстве его частей (синтез).</p> <p><b>Уметь:</b> с использованием методов абстрактного мышления, анализа и синтеза анализировать альтернативные варианты решения исследовательских задач и оценивать экономическую эффективность реализации этих вариантов.</p> <p><b>Владеть:</b> целостной системой навыков использования абстрактного мышления при решении проблем, возникающих при выполнении исследовательских</p>

		работ, навыками отстаивания своей точки зрения.
ОК-2	готовностью действовать в нестандартных ситуациях, нести социальную и этическую ответственность за принятые решения	<p><b>Знать:</b> определение понятий социальной и этической ответственности при принятии организационно-управленческих решений;</p> <p>различие форм и последовательности действий в стандартных и нестандартных ситуациях.</p> <p><b>Уметь:</b> анализировать альтернативные варианты действий в нестандартных ситуациях; определять меру социальной и этической ответственности за принятые организационно-управленческие решения.</p> <p><b>Владеть:</b> целостной системой навыков действий в нестандартных ситуациях, прогнозировать результаты социальной и этической ответственности за принятые решения.</p>
ОК-3	готовностью к саморазвитию, самореализации, использованию творческого потенциала	<p><b>Знать:</b> содержание процесса формирования целей профессионального и личностного развития, способы его реализации при решении профессиональных задач;</p> <p>подходы и ограничения при использовании творческого потенциала.</p> <p><b>Уметь:</b> формулировать цели личностного и профессионального развития и условия их самореализации с учётом индивидуально-личностных особенностей и возможностей использования творческого потенциала.</p> <p><b>Владеть:</b> приемами и технологиями формирования целей саморазвития и их самореализации, критической оценки результатов деятельности по решению профессиональных задач и использованию творческого потенциала.</p>
ОК-4	пониманием и восприятием этических норм поведения в отношении других людей и в отношении природы,	<p><b>Знать:</b> содержание процесса формирования целей профессионального и личностного</p>

	соблюдения норм здорового образа жизни	<p>развития, способы его реализации при решении профессиональных задач;</p> <p>подходы и ограничения при использовании творческого потенциала.</p> <p><b>Уметь:</b> формулировать цели личностного и профессионального развития и условия их самореализации с учётом индивидуально-личностных особенностей и возможностей использования творческого потенциала.</p> <p><b>Владеть:</b> приемами и технологиями формирования целей саморазвития и их самореализации, критической оценки результатов деятельности по решению профессиональных задач и использованию творческого потенциала.</p>
ОК-5	способностью выполнять свои обязанности по профессиональной деятельности с учетом задач по охране труда и гражданской обороне в условиях изменчивости процессов исследования	<p><b>Знать:</b> свои обязанности по профессиональной деятельности с учетом задач по охране труда и гражданской обороне в условиях изменчивости процессов исследования.</p> <p><b>Уметь:</b> выполнять свои обязанности по профессиональной деятельности с учетом задач по охране труда и гражданской обороне.</p> <p><b>Владеть:</b> методами реализации профессиональной деятельности и обеспечения личной безопасности в условиях возникновения чрезвычайных ситуаций.</p>
ОПК-1	готовностью к коммуникации в устной и письменной формах на государственных и иностранном языках для решения задач профессиональной деятельности	<p><b>Знать:</b> нормы устной и письменной речи на русском и иностранном языках; основы выстраивания логически правильных рассуждений, правила подготовки и произнесения публичных речей, принципы ведения дискуссии и полемики; правила делового этикета; интонационного оформления высказываний разного типа; грамматические правила и модели, позволяющие понимать достаточно сложные тексты и грамотно</p>

		<p>строить собственную речь в разнообразных видовременных формах и в различной модальности.</p> <p><b>Уметь:</b> составить текст публичного выступления и произнести его, аргументированно и доказательно вести полемику; использовать возможности официально-делового стиля в процессе составления и редактирования нормативных правовых документов в профессиональной деятельности; составлять аннотации и рефераты на иностранном языке.</p> <p><b>Владеть:</b> грамотной письменной и устной речью на русском и иностранном языках; приемами эффективной речевой коммуникации; навыками использования и составления нормативно-правовых документов в своей профессиональной деятельности с учетом требований делового этикета; приемами и методами перевода текста по специальности; навыками реферирования и аннотирования текстов на иностранном языке; навыками ведения беседы на иностранном языке на общекультурные и общенаучные темы.</p>
ОПК-2	<p>готовностью руководить коллективом в сфере своей профессиональной деятельности, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия, историческое наследие государства</p>	<p><b>Знать:</b> этические нормы и основные модели организационного поведения; особенности работы членов трудового коллектива.</p> <p><b>Уметь:</b> анализировать и координировать деятельность трудового коллектива; устанавливать конструктивные отношения в коллективе, работать в команде на общий результат.</p> <p><b>Владеть:</b> технологиями эффективной коммуникации; анализировать и координировать деятельность трудового коллектива.</p>
ОПК-3	<p>готовностью самостоятельно принимать профессиональные решения в соответствии с законодательными и нормативными актами, на основе теории</p>	<p><b>Знать:</b> основные результаты новейших исследований по проблемам финансово-кредитных отношений;</p>

	и практики финансово-кредитных отношений	<p>модели поведения экономических агентов и финансовых рынков; методы расчета и анализа основных финансовых показателей планов и проектов.</p> <p><b>Уметь:</b> разрабатывать и оценивать финансовые планы, проекты с учетом нормативно-правовых, ресурсных, административных и иных ограничений; применять инновационный подход при разработке финансовых проектов; организовать работу трудового коллектива, рабочей группы; организовать выполнение конкретного порученного этапа работы.</p> <p><b>Владеть:</b> методологией финансово-экономического исследования; современными методами организации трудового коллектива для реализации финансово-экономических проектов; навыками самостоятельной работы, самоорганизации и организации выполнения поручений.</p>
ОПК-4	готовностью воспринимать научную информацию, владеть методиками ее аналитической обработки, систематизации и применять на практике	<p><b>Знать:</b> основные информационные технологии управления бизнес-процессами; принципы, методы и технологии создания бизнес планов, бизнес процессов; правила формирования и своевременного представления полной и достоверной финансовой информации о деятельности организации, ее имущественном положении, доходах и расходах; принципы, методы, технологии анализа производственно-хозяйственной и финансовой деятельности организации; порядок финансирования капитальных вложений и привлечения инвесторов; основы организационно-экономического моделирования.</p> <p><b>Уметь:</b> производить расчеты на основании типовых методик и существующей нормативно-правовой базы; проводить</p>



		<p>количественное прогнозирование и моделирование управления бизнес-процессами; анализировать результаты расчетов и обосновывать полученные выводы; строить на основе описания ситуаций стандартные теоретические и эконометрические модели; анализировать и содержательно интерпретировать полученные результаты.</p> <p><b>Владеть:</b> навыками количественного и качественного анализа для принятия управленческих решений; методикой построения организационно-управленческих моделей; информационными технологиями для прогнозирования и управления бизнес-процессами.</p>
ОПК-5	способностью использовать современные методы системного научного анализа	<p><b>Знать:</b> аппарат (математических и комбинированных моделей) для реализации методик системного анализа, методы моделирования.</p> <p><b>Уметь:</b> использовать математический инструментарий для описания и проектирования сложных систем.</p> <p><b>Владеть:</b> навыками построения на практике математических и компьютерных моделей.</p>
ОПК-6	способностью проводить обучение и проверку знаний персонала, работающего в финансовой сфере, использовать необходимые формы повышения квалификации, образовательного и профессионального уровня, деловой квалификации	<p><b>Знать:</b> методики обучения и проверки знаний персонала, организационные основы повышения квалификации.</p> <p><b>Уметь:</b> использовать методики обучения и проверки знаний персонала, организовать процесс повышения квалификации.</p> <p><b>Владеть:</b> навыками обучения и проверки знаний персонала, организации и повышения квалификации и профессионального уровня.</p>
ОПК-7	готовностью овладевать психолого-педагогическими приемами воспитательной работы в коллективе с учетом специфики профессиональной деятельности	<p><b>Знать:</b> психолого-педагогические приёмы воспитательной работы в коллективе.</p> <p><b>Уметь:</b> использовать психолого-педагогические методы и приёмы воспитательной работы в коллективе.</p> <p><b>Владеть:</b> психолого-</p>

		педагогическими приемами и навыками воспитательной работы в коллективе с учетом специфики профессиональной деятельности.
--	--	--

## 2. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы

В структуре ООП дисциплина относится в соответствии с утвержденным учебным планом к М2. Профессиональный цикл М2.В. Вариативная часть М2.В.ДВ. Дисциплины по выбору.

### 2.1. Требования к предварительной подготовке обучающегося

При изучении дисциплины требуются знания и умения, полученные при изучении ранее курсов «Экономическая теория», «Финансы», «Менеджмент», а также интерпретация программы учебного курса к конкретным экономическим ситуациям в деятельности различных бизнес-структур с целью обоснования эффективных управленческих решений на основе широкого использования математических расчетов и теории игр.

Изучение дисциплины предполагает наличие у обучающихся входных знаний на уровне бакалавриата по экономике, менеджменту, финансовому менеджменту.

Дисциплина «Управление консалтинговым бизнесом» является составной частью экономической науки о развитии общества и находится в непосредственной взаимосвязи с такими дисциплинами как «Управление финансово-экономическими рисками», «Стратегия управления финансовой деятельностью», «Финансирование инноваций», «Корпоративное управление», «Финансовый менеджмент», «Финансовый анализ» и др.

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

Дисциплина «Управление консалтинговым бизнесом» является общим теоретическим и методологическим основанием для прохождения преддипломной практики и написания магистерской диссертации.

## 3. Объем дисциплины в кредитах (зачетных единицах) с указанием количества академических часов, выделенных на аудиторную (по видам учебных занятий) и самостоятельную работу студента

	Зачетные единицы (кредиты ECTS)	Всего часов		Форма обучения	
		О	З	Очная	Заочная
				Семестр №3	Семестр №2
<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>30</b>	<b>10</b>
В том числе:					
Лекции				<b>10</b>	<b>4</b>
Семинарские занятия				<b>20</b>	<b>6</b>
<b>Самостоятельная работа (всего)</b>				<b>42</b>	<b>62</b>
<b>Промежуточная аттестация</b>					
В том числе:					
экзамен				<b>д/зачёт</b>	<b>д/зачёт</b>

## 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**

Наименование раздела, темы дисциплины	Виды учебной работы (бюджет времени)									
	Очная форма обучения					Заочная форма обучения				
	Лекции	Практические занятия	Семинарские занятия	Самостоятель ная работа	Всего	Лекции	Практические занятия	Семинарские занятия	Самостоятель ная работа	Всего
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
<b>Раздел 1. Методология консалтинга и организация консалтинговой деятельности</b>										
Тема 1.1. Институт консалтинга и рынок консалтинговых услуг	2		2	2	6	2		2	6	10
Тема 1.2. Методология консалтинга			2	4	6				6	6
Тема 1.3. Организация и управление консалтинговыми фирмами			2	4	6				6	6
Тема 1.4. Особенности консультирования организаций	2		2	6	10				6	6
Тема 1.5. Кадровая политика консалтинговых фирм			2	6	8				8	8
<b>Итого по разделу:</b>	<b>4</b>		<b>10</b>	<b>22</b>	<b>36</b>	<b>2</b>		<b>2</b>	<b>32</b>	<b>36</b>
<b>Раздел 2. Экономика консалтинговой деятельности. Технология консалтинга</b>										
Тема 2.1. Маркетинг консалтинговых услуг	2		2	4	8	2		2	6	10
Тема 2.2. Стратегия консалтинговой фирмы			2	4	6				6	6
2.3. Подготовка к консультированию и предварительный диагноз проблемы	2		2	4	8				6	6
2.4. Диагноз проблемы и анализ организации			2	4	6				6	6
2.5. Разработка рекомендаций и внедрение изменений в организацию клиента	2		2	4	8			2	6	8
<b>Итого по разделу:</b>	<b>6</b>		<b>10</b>	<b>20</b>	<b>36</b>	<b>2</b>		<b>4</b>	<b>30</b>	<b>36</b>
<b>Всего за семестр:</b>	<b>10</b>		<b>20</b>	<b>42</b>	<b>72</b>	<b>4</b>		<b>6</b>	<b>62</b>	<b>72</b>

## 4.2. Содержание разделов дисциплины:

Наименование раздела, темы дисциплины	Содержание разделов дисциплины	Содержание семинарских занятий		
			Кол-во часов	
			0	3
1	2	3	4	5
<b>Раздел 1. Методология консалтинга и организация консалтинговой деятельности</b>				
<b>Тема 1.1. Институт консалтинга и рынок консалтинговых услуг</b>	<p>Определения консалтинга. Особенности работы консультанта. Принципы работы консультанта. Возникновение и тенденции развития института консультирования. Консалтинг как самостоятельная профессиональная деятельность. Содержание понятия "консалтинг". Современное развитие мирового управленческого консультирования. Рынок консалтинговых услуг. Основные типы консалтинговых продуктов. Менеджмент-консалтинг. Продукт производственной деятельности консалтинговой фирмы. Особенности становления и развития консалтингового бизнеса в Российской Федерации.</p>	<b>Семинарское занятие №1:</b>	2	2
		<p>1. Выполнение контрольного задания №1</p> <p>2. Обсуждение теоретического материала темы 1.1 по вопросам:</p> <p>1. Сущность и принципы управленческого консалтинга</p> <p>2. Возникновение и тенденции развития консалтинга</p> <p>3. Рынок консалтинговых услуг</p> <p>4. Особенности становления и развития консалтингового бизнеса в Российской Федерации</p>		
<b>Тема 1.2. Методология консалтинга</b>	<p>Экспертное, процессное, проектное, учебное консультирование и их особенности. Классификация методов консультирования.</p>	<b>Семинарское занятие №2:</b>	2	
		<p>1. Выполнение контрольного задания №2</p>		

Наименование раздела, темы дисциплины	Содержание разделов дисциплины	Содержание семинарских занятий		
			Кол-во часов	
			0	3
1	2	3	4	5
	<p>Методики консультирования. Консалтинговые услуги. Коучинг как модель управленческого консалтинга. Сущность коучинга. Виды коучинга: карьерный коучинг, бизнес-коучинг, коучинг личной эффективности, лайф-коучинг. Бенчмаркинг и бизнес-разведка. Процессы и виды бенчмаркинга. Основные принципы бенчмаркинга. Трехэтапный подбор организации для бенчмаркинга STC (skim, trim, stream). Этический кодекс консультанта по бизнес-разведке. Классификация методов конкурентной разведки.</p>	<p>2. Обсуждение теоретического материала темы 1.2 по вопросам:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Экспертное, процессное, проектное, учебное консультирование и их особенности</li> <li>2. Концепция глубокого и интегрированного консультирования</li> <li>3. Методология и методы управленческого консультирования</li> <li>4. Коучинг как модель управленческого консалтинга</li> <li>5. Бенчмаркинг и бизнес-разведка</li> </ol>		
<p><b>Тема 1.3. Организация и управление консалтинговыми фирмами</b></p>	<p>Внешние и внутренние консультанты. Классификация консалтинговых фирм по размеру и ассортименту услуг: большие многофункциональные, аудиторско-бухгалтерские фирмы, мелкие консалтинговые фирмы и консалтинговые фирмы, специализирующиеся на инженерно-технических услугах. Виды организационно-правовых форм консалтингового бизнеса. Структуры управления консалтинговых фирм. Управление работой консалтинговой фирмы на основе проектного подхода. Консультационный проект как собой комплексная деятельность. Функции менеджера проекта. Лицензирование и сертификация консалтинговой деятельности. Взгляды на легализацию процесса профессионального консультирования. Положительные стороны лицензирования.</p>	<p><b>Семинарское занятие №3:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Выполнение контрольного задания №3</li> <li>2. Обсуждение теоретического материала темы 1.3 по вопросам:</li> </ol> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Внешние и внутренние консультанты</li> <li>2. Виды организационно-правовых форм консалтингового бизнеса</li> <li>3. Структуры управления консалтинговых фирм</li> <li>4. Управление работой консалтинговой фирмы на основе проектного подхода</li> <li>5. Лицензирование и сертификация консалтинговой деятельности</li> </ol>	2	

Наименование раздела, темы дисциплины	Содержание разделов дисциплины	Содержание семинарских занятий		
			Кол-во часов	
			0	3
1	2	3	4	5
<b>Тема 1.4. Особенности консультирования организаций</b>	Характер работ, которые выполняют консалтинговые компании в процессе своей деятельности. Основные консалтинговые работы. Коммуникации, энергетическая составляющие консалтинга. Основные навыки консультанта. Интеллектуальные способности и личностные качества консультанта. Базовые ценности и этический кодекс консультанта. Базовые ценности и принципы консультанта. Управление стрессами и конфликтами. Взаимодействие консультанта и клиента в консультационном процессе. Консультант и клиент и договорные отношения между ими. Субъект-субъектные и субъект-объектные отношения. Культура консультирования.	<b>Семинарское занятие №4:</b>	2	
		1. Выполнение контрольного задания №4		
		2. Обсуждение теоретического материала темы 1.4 по вопросам: 1. Особенности возникновения потребности в работе консультанта 2. Характер работ, которые выполняют консалтинговые компании в процессе своей деятельности 3. Базовые ценности и этический кодекс консультанта 4. Взаимодействие консультанта и клиента в консультационном процессе 5. Оценка эффективности консалтинга клиентами		
<b>Тема 1.5. Кадровая политика консалтинговых фирм</b>	Характер работ, которые выполняют консалтинговые компании в процессе своей деятельности. Основные консалтинговые работы. Коммуникации, энергетическая составляющие консалтинга. Основные навыки консультанта. Интеллектуальные способности и личностные качества консультанта. Базовые ценности и этический кодекс консультанта. Базовые ценности и принципы консультанта. Управление стрессами и конфликтами. Взаимодействие консультанта и клиента в консультационном процессе. Консультант и клиент	<b>Семинарское занятие №5:</b>		
		1. Выполнение контрольной работы №1		

Наименование раздела, темы дисциплины	Содержание разделов дисциплины	Содержание семинарских занятий		
			Кол-во часов	
			0	3
1	2	3	4	5
	и договорные отношения между ими. Субъект-субъектные и субъект-объектные отношения. Культура консультирования.			
<b>Раздел 2. Экономика консалтинговой деятельности. Технология консалтинга</b>				
<b>Тема 2.1. Маркетинг консалтинговых услуг</b>	Цель и содержание маркетинговой деятельности консалтинговых фирм. Проблемы маркетинга консалтинговой услуги. Элементы маркетинга. Результат маркетинговой деятельности. Построение успешной маркетинговой деятельности. Методы продвижения маркетинговых услуг. Основные задачи маркетинговой коммуникации. Реклама консалтинговой фирмы и ее продукции. Особо значимые методы продвижение консалтингового продукта. Ценовая политика консалтинговых фирм. Основные факторы ценообразование. Основные методы расчета стоимости консалтингового продукта. Определение сроков выполнения работ для консультантов. Оплата клиентом услуг консалтинговой фирмы.	<b>Семинарское занятие №6:</b>	2	2
		1. Выполнение контрольного задания №5 2. Обсуждение теоретического материала темы 2.1 по вопросам: 1. Цель и содержание маркетинговой деятельности консалтинговых фирм 2. Постановка системы маркетинга в консалтинговой компании 3. Методы продвижения маркетинговых услуг 4. Ценовая политика консалтинговых фирм		
<b>Тема 2.2. Стратегия консалтинговой фирмы</b>	Понятие стратегии консалтинговой фирмы. Взгляд на стратегическое развитие как на полезный для консалтинговой организации. Стратегия	<b>Семинарское занятие №7:</b>	2	
		1. Выполнение контрольного задания №6		

Наименование раздела, темы дисциплины	Содержание разделов дисциплины	Содержание семинарских занятий		
		3	Кол-во часов	
			0	3
1	2	3	4	5
	<p>консалтинговой фирмы. Коммерческий аспект стратегического развития консалтинговой фирмы. Стратегический выбор консалтинговой фирмы: определение диапазона услуг, определение базовых клиентов, определение размера и темпов роста фирмы, взаимодействие с конкурентной средой. Реализация стратегии и контроль за выполнением управленческих решений. Главные этапы системного подхода к стратегическому управлению консалтинговой фирмой.</p>	<p>2. Обсуждение теоретического материала темы 2.2 по вопросам:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Понятие стратегии консалтинговой фирмы</li> <li>2. Определение стратегического выбора консалтинговой фирмы</li> <li>3. Реализация стратегии и контроль над выполнением управленческих решений</li> </ol>		
<b>2.3. Подготовка к консультированию и предварительный диагноз проблемы</b>	<p>Подготовка к консультированию. Этапы консультационного процесса. Цель первичных контактов с клиентом и проведение первых встреч. Особенности поведения консультанта и его действий во время первых встреч с клиентом. Предварительный диагноз. Цель предварительного диагноза проблемы. Выявлению проблем. Постановка диагноза. Метод "от общего к частному". Метод сравнений. Источники получения информации для проведения диагностики. Основные источники информации, которая используется консультантом во время предварительного диагноза. План выполнения задания. Этапы осуществления задачи.</p>	<b>Семинарское занятие №8:</b>	2	
		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Выполнение контрольного задания №7</li> <li>2. Обсуждение теоретического материала темы 2.3 по вопросам:</li> <li>1. Подготовка к консультированию</li> <li>2. Цель первичных контактов с клиентом и проведение первых встреч</li> <li>3. Предварительный диагноз</li> <li>4. Источники получения информации для проведения диагностики</li> </ol>		
<b>2.4. Диагноз проблемы и анализ организации</b>	<p>Диагноз, его цель и выявление необходимых фактов. Сущность диагноза проблемы. Выявление необходимых фактов. Определение периода времени, за</p>	<b>Семинарское занятие №9:</b>	2	
		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Выполнение контрольного задания №8</li> </ol>		



Наименование раздела, темы дисциплины	Содержание разделов дисциплины	Содержание семинарских занятий		
			Кол-во часов	
			0	3
1	2	3	4	5
	<p>который анализируют деятельность организации. Обработка и табулирование данных.</p> <p>Источники и методы сбора информации. Внутренние источники информации. Запись, наблюдения, беседа, специальные встречи.</p> <p>Анализ фактов. Редактирование фактов и их отбор.</p> <p>Систематизация по факторам влияния. Сравнение как важный аналитический инструмент.</p> <p>Анализ фактов методом силового поля. Анализ будущего.</p> <p>Цель и содержание позиционного анализа. Метод позиционного анализа клиентской организации.</p> <p>Предмет позиционного анализа. Метод позиционного анализа.</p> <p>Предпосылки для определения позиционности организации.</p> <p>Прожективный подход в позиционном анализе.</p> <p>Субъективация в позиционном анализе. Типы субъектов в организационных системах.</p>	<p>2. Обсуждение теоретического материала темы 2.4 по вопросам:</p> <p>1. Диагноз, его цель и выявление необходимых фактов</p> <p>2. Источники и методы сбора информации</p> <p>3. Анализ фактов</p> <p>4. Цель и содержание позиционного анализа</p> <p>5. Прожективный подход в позиционном анализе</p> <p>6. Субъективация в позиционном анализе</p>		
<b>2.5. Разработка рекомендаций и внедрение изменений в организацию клиента</b>	<p>Цель, этапы и методологические подходы к разработке консалтинговых рекомендаций. Реализация запланированных изменений. Разработка консалтинговых рекомендаций. Методологические подходы, применяемые в процессе разработки консалтинговых рекомендаций. Процесс разработки приемлемого решения.</p> <p>Методы творческого поиска альтернативных вариантов решений. Программа подготовки к внедрению изменений.</p> <p>Сопротивление изменениям.</p> <p>Оценка эффективности и результативности</p>	<p><b>Семинарское занятие №10:</b></p> <p>1. Выполнение контрольной работы №2</p>	2	2

Наименование раздела, темы дисциплины	Содержание разделов дисциплины	Содержание семинарских занятий		
			Кол-во часов	
			0	3
1	2	3	4	5
	консультирования. Расчет экономического эффекта. Расчет прироста прибыли. Расчет экономии условно-переменных затрат. Оценка эффективности управленческого консультирования.			

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

Подгорный В.В. Методические рекомендации для самостоятельной работы студентов по дисциплине «Управление консалтинговым бизнесом» (форма обучения дневная, заочная). - Донецк: ДонГУУ, 2017. - 50 с.

#### Перечень контрольных вопросов для самоподготовки

#### Раздел 1. Методология консалтинга и организация консалтинговой деятельности

##### Тема 1.1. Институт консалтинга и рынок консалтинговых услуг

1. История и эволюция института консалтинга в промышленно развитых странах.
2. Роль и место иностранных консалтинговых фирм в инфраструктуре украинской экономики.
3. Проблемы становления института консалтинга в Российской Федерации и его правительственная поддержка.
4. Консалтинг как профессия и деловая активность.
5. Становление института консалтинга в мире.
6. Экономический и управленческий консалтинг.
7. Современное развитие мирового управленческого консалтинга.
8. Типы консалтинговых продуктов.
9. Профессиональные признаки управленческого консалтинга.
10. Рынок консалтинговых услуг.
11. Спрос и предложение консалтинговых услуг.
12. Поставщики консалтинговых услуг в Российской Федерации.
13. Причины низкого спроса на российском консалтинговом рынке.
14. Перспективы развития консалтинговых организаций в Российской Федерации.

##### Тема 1.2. Методология консалтинга

1. Охарактеризовать виды консалтинга.
2. Что является фундаментальной частью привлечения клиента?
3. Кратко описать черты процессного консультирования.
4. Какие основные этапы включает проектное консультирование?
5. Назовите мероприятия, на которых базируется обучающее консультирование.
6. Раскрыть сущность составляющих глубокого консультирования.
7. Охарактеризовать основные принципы интегрированного консалтинга.

8. Чем отличается методология от методики управленческого консалтинга?
9. Дать характеристику видам коучинга.
10. Какие виды бенчмаркинга вы знаете?

**Тема 1.3. Организация и управление консалтинговыми фирмами**

1. Внутренние консультанты: слабые и сильные стороны консультирования.
2. Виды внешних консультантов.
3. Консалтинговые фирмы, их виды и услуги.
4. Виды организационно-правовых форм консалтинговых фирм.
5. Структуры управления консалтинговых фирм и их применение.
6. Управленческая иерархия консалтинговой фирмы.
7. Иерархические уровни и соответствующие функции сотрудников.
8. Особенности матричной структуры консалтинговой фирмы.
9. Использование плоскостной структуры консалтинговых фирм.
10. Преимущества и недостатки лицензирования консалтинговой деятельности.

**Тема 1.4. Содержание особенностей консультирования организаций**

1. Охарактеризовать основные консалтинговые работы.
2. В чём состоит сложность консалтинговой деятельности?
3. Охарактеризовать основные качества консультанта.
4. Сформулировать перечень ключевых интеллектуальных способностей и личностных качеств консультанта по вопросам управления.
5. Охарактеризовать базовые ценности и принципы консультанта.
6. Определить основные положения этического кодекса поведения консультанта.
7. В чём состоят основные претензии заказчиков?
8. Что необходимо для управления стрессами и конфликтами?
9. Как строятся отношения между консультантом и клиентом в процессе консультирования?
10. Какое взаимодействие между консультантом и клиентом является продуктивным?

**Тема 1.5. Кадровая политика консалтинговых фирм**

1. Особенности поведения консалтинговой фирмы на рынке труда.
2. Квалификационно-профессиональные и личные требования к консультанту.
3. Основные факторы, влияющие на построение кадровой политики консалтинговой фирмы.
4. Виды и задачи кадровой политики.
5. Основные элементы кадровой политики.
6. Принципы и критерии отбора персонала в консалтинговых фирм.
7. Организация процедуры отбора и оценка эффективности системы найма работников.
8. Цели и задачи обучения консультантов.
9. Подготовка и обучение персонала консалтинговых фирм.
10. Система мотивации труда консультантов.

**Раздел 2. Экономика консалтинговой деятельности. Технология консалтинга**

**Тема 2.1. Маркетинг консалтинговых услуг**

1. Особенности маркетинга консалтинговых услуг.
2. Должностные принципы организации маркетинговой деятельности консалтинговой фирмы.
3. Этапы маркетинга консалтинговых услуг и их содержание.
4. Специфика маркетинговой коммуникации консалтингового бизнеса.
5. Цель, содержание пропаганды и рекламы консалтинговых услуг.
6. Методы продвижения консалтингового продукта.
7. Специфика продвижения консалтинговых услуг в Российской Федерации.
8. Цель и содержание ценовой политики консалтинговой фирмы.
9. Ценообразующие факторы и принципы расчета цены на консалтинговый продукт.

10. Формы оплаты консалтинговых услуг, их преимущества и недостатки с точки зрения клиента и консультантов.
11. Почасовая оплата консалтинговых услуг. Определение сроков выполнения работ и особенности использования.
12. Установление порядка оплаты клиентом услуг консультанта.

### ***Тема 2.2. Стратегия консалтинговой фирмы***

1. Специфические особенности консалтинговой фирмы.
2. Профессиональный и коммерческий аспекты стратегии консалтинговой фирмы.
3. Стратегический выбор консалтинговой фирмы.
4. Стратегии предоставления консультационных услуг.
5. Методика определения базовых клиентов консалтинговой фирмы.
6. Этапы систематического стратегического управления консалтинговой фирмой.
7. Содержание и цель стратегической ревизии.
8. Направления анализа потенциального рынка.
9. Сегментация потенциальных клиентов консалтинговой фирмы.
10. Оценка конкурентов и макросреда.

### ***Тема 2.3. Подготовка к консультированию и предварительный диагноз проблемы***

1. Особенности подготовки к консультированию.
2. Установление контакта с потенциальным клиентом, его цель и возможности.
3. Поведение консультанта во время первых встреч с клиентом.
4. Цель, содержание и ограничения предварительного диагноза.
5. Источники информации, необходимой для диагностики.
6. Разработка предварительного плана решения задачи.
7. Определение будущих ролей консультанта и клиента.
8. Выявление ресурсов, необходимых на каждом этапе выполнения задания.
9. Оформление предложенного плана в виде консультационных предложений.
10. Сущность плана выполнения задания.

### ***Тема 2.4. Диагноз проблемы и диагноз организации***

1. Содержание диагностической работы консультанта.
2. Процесс выявления необходимых фактов
3. Источники информации.
4. Наблюдение и собеседование с персоналом клиентской фирмы.
5. Использование собственной диагностической оценки клиента.
6. Организация процесса экспертного оценивания.
7. Опрашивание персонала клиентской организации.
8. Организация и проведения анкетирования.
9. Формы и виды интервью.
10. Применение дискуссий.
11. Содержание метода Дельфы.
12. Оценка результатов экспертизы.
13. Анализ выявленных фактов.
14. Установление причинно-следственных связей.
15. Построение силового поля.
16. Обеспечение обратной связи.

### ***Тема 2.5. Разработка рекомендаций и внедрение изменений в организацию клиента***

1. Содержание и цель фазы внедрения изменений.
2. Рабочая программа подготовки внедрения.
3. Факторы успешных изменений.
4. Модель инновационного процесса Ларри Грейнера.
5. Причины возникновения инновационного сопротивления.
6. Противостояние сопротивлению изменениям путем обучения и общения.
7. Привлечение опорных сотрудников к внедрению изменений.

8. Переговоры и поиск компромисса.
9. Манипулирование и кооптация.
10. Тактика принуждения.

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

#### **5.2. Перечень основной учебной литературы**

1. Блинов А.О. Управленческое консультирование : учеб. [для студ. высш. учеб. завед.] / А.О. Блинов, В.А. Дресвянников. - М.: Издательско-торговая корпорация „Дашков и К<sup>о</sup>”, 2013. - 212 с.
2. Зильберман М. Консалтинг: методы и технологии ; [пер. с англ.]. — Санкт-Петербург : Питер, 2008. — 432 с.
3. Верба В.А. Організація консалтингової діяльності : учеб. [для студ. высш. учеб. завед.] / В.А. Верба. – К.: КНЕУ, 2000. – 244 с.
4. Уткин Э.А. Консалтинг : учеб. [для студ. высш. учеб. завед.] / Э.А. Уткин. – М.: Экмос, 1998. – 256 с.
5. Посадский А.П. Основы консалтинга : учеб. [для препод.] / А.П. Посадский. – М.: ГУ ВШЭ, 1999. – 240 с.

#### **5.3. Перечень дополнительной литературы**

1. Никифоров Г.С. Управленческое консультирование (консалтинг) : учеб. [для студ. высш. учеб. завед.] / Г.С. Никифоров. – СПб.: Питер, 2004. – 639 с. (Серия «Учебник для вузов»).
2. Просветов Г.И. Консалтинг: задачи и решения : учеб. [для студ. высш. учеб. завед.] / Г.И. Просветов. – М.: Альфа-Пресс, 2011. – 192 с.
3. Ткалич А.И. Консалтинговый сервис : учеб. [для студ. высш. учеб. завед.] / А.И. Ткалич. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 207 с.
4. Пономаренко Г.В. Развитие рынка консалтинговых услуг : учеб. [для студ. высш. учеб. завед.] / Г.В. Пономаренко. – М.: Юнити-Дана, 2005. – 80 с.

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

1. Конспект лекций по консалтингу : [Электронный ресурс]. – Режим доступа до ресурсу в мережі Інтернет : <http://rudiplom.ru/lecture/konsalting/>.
2. Управленческое консультирование [Электронный ресурс] / Ладыгин Ю.Н. // Учебник. – Режим доступа до ресурсу : [www.vib33.ru/upload/information\\_system\\_19/0/9/6/.../consulting.doc](http://www.vib33.ru/upload/information_system_19/0/9/6/.../consulting.doc) .
3. Лекции по управленческому консалтингу : [Электронный ресурс] / А4 КОНСАЛТИНГ. – Режим доступа до ресурсу в мережі Інтернет : <http://www.a4consulting.ru/articles/246-lekcii-upravlencheskogo-konsaltinga.html>.
4. Консалтинг [Электронный ресурс] / Вікіпедія – Режим доступа до ресурсу : <http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D0%BE%D0%BD%D1%81%D0%B0%D0%BB%D1%82%D0%B8%D0%BD%D0%B3>.
5. Особенности управления консалтинговой фирмой : [Электронный ресурс]. – Режим доступа до ресурсу в мережі Інтернет : [http://www.0ck.ru/menedzhment\\_i\\_trudovye\\_otnosheniya/osobennosti\\_upravleniya\\_konsaltingo\\_voj.html](http://www.0ck.ru/menedzhment_i_trudovye_otnosheniya/osobennosti_upravleniya_konsaltingo_voj.html).
6. Электронная библиотека [Электронный ресурс]. – Режим доступа к ресурсу в сети Інтернет: <http://window.edu.ru>
7. Электронная библиотека [Электронный ресурс]. – Режим доступа к ресурсу в сети Інтернет: <http://www.aup.ru>

## **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)**

В процессе изучения дисциплины используется ряд информационных технологий:

осуществляется проверка домашних заданий и консультирование посредством электронной почты;

используются электронные презентации при проведении лекционных занятий;

используется планшет для чтения лекций;

используются персональные компьютеры при осуществлении контроля знаний студентов;

проводятся дистанционные занятия.

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

В перечень используемого в процессе обучения программного обеспечения входит пакет программ Microsoft Office (Microsoft Office Word, Microsoft Office Excel, Microsoft Office Power Point).

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

При изучении дисциплины применяются информационные справочные системы «Консультант Плюс» и «Кодекс».

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

### **8.1. Виды промежуточной аттестации**

Промежуточная аттестация: оценивается активность и подготовленность студентов в ходе текущего контроля за период, учитывается посещаемость, в случае пропуска занятий проводится собеседование и тестирование по пропущенным темам разделов.

В целях обеспечения развития творческих способностей студентов, самостоятельности в работе, ответственного отношения к учебным обязанностям и проверки формируемых в результате изучения дисциплины компетенций проводится текущий контроль успеваемости. Текущий контроль осуществляется в ходе учебного процесса и консультирования студентов, по результатам выполнения самостоятельных работ. Основными формами текущего 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;

разбор проблемной ситуации (метод «кейс»).

Промежуточная аттестация проводится в форме зачёта.

### **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 государственной шкале и шкале ECTS представлен в таблице.

<i>По шкале ECTS</i>	<i>Сумма баллов за все виды учебной деятельности</i>	<i>По государственной шкале</i>	<i>Определение</i>
A	90-100	«Отлично»	отличное выполнение с незначительным количеством неточностей

B	80-89	«Хорошо»	в целом правильно выполненная работа с незначительным количеством ошибок (до 10%)
C	75-79		в целом правильно выполненная работа с незначительным количеством ошибок (до 15%)
D	70-74	«Удовлетворительно»	неплохо, но со значительным количеством недостатков
E	60-69		выполнение удовлетворяет минимальные критерии
FX	35-59	«Неудовлетворительно»	с возможностью повторной аттестации
F	0-34		с обязательным повторным изучением дисциплины (выставляется комиссией)

### 8.3. Критерии оценки работы студента

При усвоении каждой темы за текущую учебную деятельность студента выставляются оценки по 5-балльной (государственной) 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)

Оценка знаний, умений и навыков осуществляется посредством определения уровня активности студентов в виде устного опроса в ходе дискуссии на семинарском занятии и проведения текущей (по каждой теме и разделу дисциплины) и промежуточной (зачёт) аттестации

Конкретные примеры типовых заданий из оценочных средств, определенных в рамках данной дисциплины для проведения текущей, промежуточной аттестации по пунктам:

1. Вариант вопросов для устного опроса (собеседованию) в ходе дискуссии на семинарском занятии по теме 1.3. «Организация и управление консалтинговыми фирмами»:

1. Внешние и внутренние консультанты
2. Виды организационно-правовых форм консалтингового бизнеса
3. Структуры управления консалтинговых фирм
4. Управление работой консультационной фирмы на основе

проектного подхода

- 3.5. Лицензирование и сертификация консалтинговой деятельности

*Критерии оценки:*

уровень освоения обучающимся материала, предусмотренного учебной программой;

умение обучающегося использовать теоретические знания при ответе на поставленные проблемные вопросы;

обоснованность, четкость, краткость изложения ответа.

*Описание шкалы оценивания*

Отметка «*отлично*» ставится, если:

изученный материал изложен полно, определения даны верно;

ответ показывает понимание материала;

обучающийся может обосновать свои суждения, привести необходимые практические примеры, причем не только по учебнику и конспекту, но и самостоятельно составленные.

Отметка «*хорошо*» ставится, если:

изученный материал изложен достаточно полно;

при ответе допускаются ошибки, заминки, которые обучающийся в состоянии исправить самостоятельно при наводящих вопросах;

обучающийся затрудняется с ответами на 1-2 дополнительных вопроса.

Отметка «*удовлетворительно*» ставится, если:

материал изложен неполно, с неточностями в определении понятий или формулировке определений;

материал излагается непоследовательно;

обучающийся не может достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры;

на 50% дополнительных вопросов даны неверные ответы.

Отметка «*неудовлетворительно*» ставится, если:

при ответе обнаруживается полное незнание и непонимание изучаемого материала;

материал излагается неуверенно, беспорядочно;

даны неверные ответы более чем на 50% дополнительных вопросов.

2. Вариант типового контрольного задания для проверки знаний по каждой теме дисциплины (текущая аттестация):

### **Контрольное задание №2**

### **Тема 3. Организация и управление консалтинговыми фирмами**

#### **Вариант 1**

**(все верные ответы оцениваются в 100%)**

**Задание 1. Проанализировать варианты ответов на тестовое задание и определить единственно правильный ответ (правильный ответ оценивается в 7%, всего 35%).**

**Тест 1. Специалист по консалтингу – это:**

а) консультант, оказывающий консалтинговую помощь;

б) профессиональный консультант, рассматривающий консультирование как профессию;

в) специалист по управлению;

г) специалист по организации управления.

**Тест 2. Консалтинговый процесс – это:**

а) консалтинговый проект;

б) консалтинговый проект с учётом предпроектной и послепроектной стадии;

в) система специфических действий по консультированию руководства предприятий;

г) форма функционирования консалтинговых организаций.

**Тест 3. Наиболее эффективные средства продвижения консалтинговых услуг на рынке – это:**

а) вербовка;

б) реклама;



- в) клиентно-ориентированный консалтинг;
- г) консультирование

**Тест 4. Экспертное консультирование – это:**

- а) самостоятельное осуществление консультантом диагностики, разработки решений и рекомендаций по их внедрению;
- б) активное взаимодействие консультанта с клиентом;
- в) внедрение знаний и решений консультанта, обучение клиента;
- г) системное продвижение управленческих технологий.

**Тест 5. Стратегия консалтинговой фирмы – это:**

- а) выбор направлений консультирования на перспективу;
- б) определение сильных и слабых сторон деятельности фирмы;
- в) определение конкурентов и взаимоотношения с ними;
- г) система действий по оптимизации затрат.

*Дать оценку «Верно» или «Неверно» приведенным ниже утверждениям (правильный ответ оценивается в 10%, всего 20%).*

1. К основным преимуществам партнерства относят оптимальное использование квалификации и знаний партнеров путем разделения труда; возможность выполнения сложных задач и продолжение работ в отсутствие одного из партнеров; рациональное использование ресурсов фирмы.
2. Организационная структура фирм, которые ведут агрессивный сбыт, предусматривает создание специальных маркетинговых подразделений, осуществляющих поиск потенциальных клиентов и их поощрение к использованию консультационной помощи.

*Задание 3. Решить задачу и прокомментировать полученные результаты (ответ оценивается от 1% до 45%).*

Управление работой консультационной фирмы на основе проектного подхода.

3. Вариант типовой контрольной работы для проверки знаний по каждому разделу дисциплины (текущая аттестация):

## **КОНТРОЛЬНАЯ РАБОТА №1**

### **Раздел 1. Методология консалтинга и организация консалтинговой деятельности Темы 1-4**

#### **Вариант 1**

**(все верные ответы оцениваются в 100%)**

*Задание 1. Дайте ответ на вопрос (первый ответ оценивается от 1% до 40%, второй и третий – от 1% до 30%, всего 40%).*

1. Понятие стратегии консалтинговой фирмы.
2. Программа подготовки к внедрению изменений.
3. Цель, элементы и виды кадровой политики.

Оценка результатов проверки знаний в ходе проведения текущей и промежуточной аттестации с использованием представленных типовых заданий, осуществляется в процентах с последующим переводом их количества в пятибалльную систему в соответствии со шкалой перевода (пункт 8.2).

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

Опрос в ходе дискуссии и текущая аттестация проводится преподавателем на каждом семинарском занятии по каждой теме и по каждому разделу, предусмотренным программой дисциплины. Результаты аттестации в виде оценок по пятибалльной шкале заносятся преподавателем в журнал учёта успеваемости группы, чем обеспечивается учёт успеваемости каждого студента, и возможность осуществления самоконтроля со стороны студентов с целью принятия своевременных мер по ликвидации возможной академической задолженности.

В конце семестра на основании текущих оценок рассчитывается итоговая оценка за семестр, представляющая собой отношение полученного студентом среднего балла по дисциплине к максимально возможной величине этого показателя (5 баллов). На основании итоговой оценки (от 3 до 5 баллов) студент получает допуск на зачёт. В случае недопуска на зачёт студенту необходимо ликвидировать имеющуюся академическую задолженность и получить допуск.

Промежуточная аттестация проводится в виде зачёта и оценивается как отношение полученного студентом среднего балла по дисциплине к максимально возможной величине этого показателя.

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

Опрос в ходе дискуссии и текущая аттестация проводится преподавателем на каждом семинарском занятии по каждой теме и по каждому разделу, предусмотренным программой дисциплины. Результаты аттестации в виде оценок по пятибалльной шкале заносятся преподавателем в журнал учёта успеваемости группы, чем обеспечивается учёт успеваемости каждого студента, и возможность осуществления самоконтроля со стороны студентов с целью принятия своевременных мер по ликвидации возможной академической задолженности.

В конце семестра на основании текущих оценок рассчитывается итоговая оценка за семестр, представляющая собой отношение полученного студентом среднего балла по дисциплине к максимально возможной величине этого показателя (5 баллов). На основании итоговой оценки (от 3 до 5 баллов) студент получает право допуска на зачёт. В случае недопуска на зачёт студенту необходимо ликвидировать имеющуюся академическую задолженность и получить допуск.

Промежуточная аттестация проводится в виде зачёта и оценивается как отношение полученного студентом среднего балла по дисциплине к максимально возможной величине этого показателя.

## **9. Методические рекомендации (указания) для обучающихся по освоению дисциплины**

Особое значение для студентов при освоении курса «Управление консалтинговым бизнесом» имеет самостоятельная подготовка, цель которой состоит в повышении качества подготовки специалистов.

К основным формам самостоятельной работы студентов по данной дисциплине относятся:

- изучение лекционного материала;
- изучение учебной, учебно-методической и монографической литературы, периодических изданий;
- подготовка к семинарским занятиям;
- подготовка к зачёту.

Систематическое изучение лекционного материала имеет особую значимость для его усвоения. Рекомендуется проанализировать свою запись в тот день, когда читалась лекция. При этом следует проверить полноту и содержательность записи, дополнить пропущенные, дописать незаконченные фразы, нарисовать схемы и т.д. На данном этапе следует разобраться в сущности каждого понятия, определения и положения, выработать

собственное понимание логического содержания формулировок. После этого следует сравнить материал лекции с программой дисциплины и с помощью учебно-методической литературы, дополнить конспект материалом, который не рассматривался на лекции. На заключительном этапе рекомендуется сформулировать и записать резюме (вывод) к материалу лекции.

Перед началом лекции студенту следует просмотреть конспект предыдущей лекции, так как студент рискует не понять лектора и потерять связь между новым и изложенным ранее материалом.

Работу студента над конспектом лекций следует осуществлять в направлениях усовершенствования содержания конспекта, усвоения материала и последующего углубления вопросов, которые рассматривались на лекции.

В процессе подготовки к семинарским занятиям студенту необходимо предварительно ознакомиться с планом соответствующего занятия и теоретических положений с помощью учебно-методической литературы и конспекта лекций.

Подготовку к зачёту следует осуществлять на протяжении всего семестра путем изучения программного материала и выполнения текущих задач, которые ставятся преподавателем на занятиях. При подготовке к экзамену следует использовать вопросы, которые были рассмотрены при изучении каждой темы дисциплины.

При самостоятельном изучении дисциплины особое внимание следует уделить списку учебно-методической литературы.

Без ознакомления с литературными источниками, отражающими различные подходы к решению той или иной проблемы, связанной с планированием на предприятии, с фактическими и документальными данными, которые характеризуют хозяйственное развитие предприятия на современном этапе, раскрыть закономерности этого развития, причины и следствия тех или других изменений невозможно. Поэтому необходимо ознакомиться с литературой, которая посвящена данной проблеме - учебниками и учебными пособиями, соответствующими монографиями и статьями в периодических изданиях, статистическими и документальными материалами. Для этого целесообразно воспользоваться рабочей программой учебной дисциплины «Управление консалтинговым бизнесом», которая содержит всю необходимую информацию, связанную с освоением теоретического материала по данной дисциплине

При необходимости студент может получить консультацию у преподавателя на кафедре экономики предприятия.

#### **Перечень вопросов для промежуточной аттестации знаний студентов**

1. Возникновение и тенденции развития института консалтинга.
2. Рынок консалтинговых услуг.
3. Особенности становления и развития консалтингового бизнеса в Российской Федерации.
4. Экспертное, процессное, проектное, учебное консультирование и их особенности.
5. Концепция глубокого и интегрированного консультирования.
6. Методология и методы управленческого консультирования.
7. Коучинг как модель управленческого консалтинга.
8. Бенчмаркинг и бизнес-разведка.
9. Внешние и внутренние консультанты.
10. Виды организационно-правовых форм консалтингового бизнеса.
11. Структуры управления консалтинговых фирм.
12. Управление работой консалтинговой фирмы на основе проектного подхода.
13. Лицензирование и сертификация консалтинговой деятельности.
14. Характер работ, которые выполняют консалтинговые компании в процессе собственной деятельности.
15. Внутренний и внешний управленческий консалтинг, их преимущества и недостатки.

16. Базовые ценности и этический кодекс консультанта.
17. Взаимодействие консультанта и клиента в консультационном процессе.
18. Требования к работникам консалтинговых фирм.
19. Цель, элементы и виды кадровой политики.
20. Отбор, найм и обучение персонала.
21. Планирование карьеры и мотивация работы консультантов.
22. Организация работы консультантов.
23. Цель и содержание маркетинговой деятельности консалтинговых фирм.
24. Методы продвижения маркетинговых услуг.
25. Ценовая политика консалтинговых фирм.
26. Понятие стратегии консалтинговой фирмы.
27. Определение стратегического выбора консалтинговой фирмы.
28. Реализация стратегии и контроль за выполнением управленческих решений.
29. Подготовка к консультированию.
30. Цель первичных контактов с клиентом и проведение первых встреч.
31. Предварительный диагноз.
32. Источник получения информации для проведения диагностики.
33. Диагноз, его цель и выявление необходимых фактов.
34. Источники и методы сбора информации.
35. Анализ фактов.
36. Цель и содержание позиционного анализа.
37. Прожективный подход в позиционном анализе.
38. Субъективация в позиционном анализе.
39. Цель, этапы и методологические подходы к разработке консультационных рекомендаций.
40. Методы творческого поиска альтернативных вариантов решений.
41. Оценка альтернатив решения проблемы.
42. Программа подготовки к внедрению изменений.
43. Модель успешного инновационного процесса.
44. Оценка эффективности и результативности консультирования.

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

Для изучения дисциплины используется специализированный компьютерный класс (ауд. 803) и лекционная аудитория 806, оснащённые мультимедийным оборудованием.

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

#### **СВЕДЕНИЯ О ДОПОЛНЕНИИ И ИЗМЕНЕНИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ НА 20\_\_/20\_\_ УЧЕБНЫЙ ГОД**

«Название дисциплины»

Направление подготовки

(профиль/магистерская программа)

<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	