



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РФ

Федеральное государственное образовательное учреждение
высшего образования

«ДАГЕСТАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Факультет Управления

Кафедра «Менеджмент»

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Управленческое консультирование

Образовательная программа

38.03.02 - Менеджмент

Профиль подготовки

Производственный менеджмент

Уровень высшего образования

бакалавриат

Форма обучения

очная

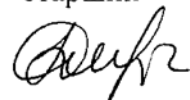
Статус дисциплины: вариативная

Махачкала 2018

Рабочая программа дисциплины «Управленческое консультирование на предприятиях малого бизнеса» составлена в 2018 году в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (уровень бакалавриата) от «12» января 2016 г. № 7.

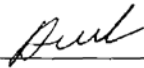
Разработчик: кафедра «Менеджмент», Юсупова М. Г. – старший

преподаватель

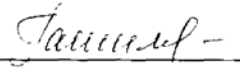


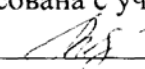
Рабочая программа дисциплины одобрена:

на заседании кафедры «Менеджмент» от «30» августа 2018г., протокол №1

Зав. Кафедрой  Гусейнов А.Г.

на заседании Методической комиссии факультета управления от «31» августа 2018 г., протокол №1

Председатель  Гашимова Л.Г.

Рабочая программа дисциплины согласована с учебно-методическим управлением «31» августа 2018 г. 

СОДЕРЖАНИЕ

1.Цели освоения дисциплины

2.Место дисциплины в структуре ОПОП бакалавриата

3.Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины (перечень планируемых результатов обучения)

4. Объем, структура и содержание дисциплины.

5.Образовательные технологии

6.Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов.

7. Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины.

7.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы.

7.2. Типовые контрольные задания

7.3. Методические материалы, определяющие процедуру оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций.

8.Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины.

9.Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины.

10.Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины.

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

12.Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине.

Аннотация рабочей программы дисциплины

Дисциплина «Управленческое консультирование» входит в вариативную часть профессионального цикла образовательной программы подготовки бакалавров по направлению 38.03.02 «Менеджмент».

Дисциплина реализуется на факультете Управления кафедрой «Менеджмент».

Управленческое консультирование является прикладной наукой, которая опирается на экономику, теорию управления, теорию игр, факторный анализ, математическую статистику, корреляционный и регрессионный анализ, прогнозирование, социологию, психологию и др.

Дисциплина нацелена на формирование следующих компетенций выпускника: профессиональных – ОПК-1, ПК-7, ПК-8, ПК-16

Преподавание дисциплины предусматривает проведение следующих видов учебных занятий: лекции, практические занятия, самостоятельная работа.

Рабочая программа дисциплины предусматривает проведение следующих видов контроля успеваемости в форме: текущий контроль успеваемости в форме опросов, рефератов, дискуссий, тестов, решения задач, контрольная работа и промежуточный контроль в форме зачета.

Объем дисциплины 2 зачетные единицы, в том числе 72 академических часа по видам учебных занятий.

Семестр	Учебные занятия						Форма промежуточной аттестации (зачет, дифференцированный зачет, экзамен)	
	в том числе							
	Контактная работа обучающихся с преподавателем					СРС, в том числе экзамен		
	Всего	из них						
		Лекции	Лабораторные занятия	Практические занятия	КСР			Консультации
5	72	18		18	2		36	Экзамен

1. Цели освоения дисциплины.

Целями освоения дисциплины «Управленческое консультирование» является ознакомление будущего менеджера с порядком проведения и методологией управленческого консультирования, с организацией работы консультирующей организации и оценки ее эффективности для возможного освоения профессии «консультант по управлению». Освоив этот курс, студенты смогут яснее представить себе потребности и проблемы реальных предприятий и организаций, как осуществляются экономические процессы на практике.

2. Место дисциплины в структуре ОПОП бакалавриата.

Дисциплина «Управленческое консультирование» входит в вариативную часть профессионального цикла (ВОД15) образовательной программы подготовки бакалавров по направлению 38.03.02 «Менеджмент».

Управленческое консультирование является прикладной наукой, которая опирается на экономику, теорию управления, теорию игр, факторный анализ, математическую статистику, корреляционный и регрессионный анализ, прогнозирование, социологию, психологию и др.

Для освоения данной дисциплины необходимы знания основ менеджмента, антикризисного менеджмента, финансового менеджмента, организации и управления производством, умение применять методы разработки и принятия управленческих решений, диагностики организации; формирование навыков работы с литературой по консалтингу; формирование представления о

потребностях и проблемах реальных предприятий.

3. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины (перечень планируемых результатов обучения).

Компетенции	Формулировка компетенции из ФГОС ВО	Планируемые результаты обучения (показатели достижения заданного уровня освоения компетенций)
ОПК-1	владение навыками поиска, анализа и использования нормативных и правовых документов в своей профессиональной деятельности	Владеет: методами применения правовых документов в управленческой деятельности. Умеет: обосновывать практические рекомендации и решения с нормативно-правовой точки зрения Знает: основные каналы поиска нормативноправовой документации.
ПК-7	– владение навыками поэтапного контроля реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов, умением координировать деятельность исполнителей с помощью методического инструментария реализации управленческих решений в области функционального менеджмента для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов и работ	Владеет: навыками документального оформления управленческих решений, связанных с разработкой и реализацией бизнесплана Умеет: разрабатывать бизнес-план, контролировать его реализацию, координировать деятельность сотрудников, участвующих в разработке и реализации бизнес- плана. Знает: содержание бизнеспланов, основные методы их разработ

ПК-8	владение навыками документального оформления решений в управлении операционной (производственной) деятельностью организаций при внедрении технологических, продуктовых инноваций или организационных изменений	Владеет: навыками составления и оформления различных видов документов в том числе в электронном виде. Умеет: составлять и оформлять документы в соответствии с требованиями Государственной системы документационного обеспечения управления. У Знает: основные операции и правила работы с документами.
ПК-16	Владение навыками оценки инвестиционных проектов, финансового планирования и прогнозирования с учетом роли финансовых рынков и институтов	Знает: - основную терминологию, используемую при таможенном контроле, включая систему управления рисками Умеет: - пользоваться основной терминологией, используемой при осуществлении таможенного контроля, включая систему управления рисками Владеет: - навыками применения теоретических аспектов таможенного контроля, используя систему управления рисками, в профессиональной деятельности

4. Объем, структура и содержание дисциплины.

4.1. Объем дисциплины составляет 2 зачетные единицы, 72 академических часа.

4.2. Структура дисциплины.

№ п/п	Раздел Дисциплины	Семестр	Неделя семестра	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)					Формы текущего контроля успеваемости и (по неделям семестра)
									Форма промежуточ ной аттестации (по семестрам)
		5		Лекции	Семинары	Самостоятельная работа	КСР	Всего	
	Модуль 1								
Раздел 1.	Консалтинг как элемент инфраструктуры профессиональной поддержки бизнеса		1-6						Опрос, деловая игра, выполнение кейса, тестирование, защита рефератов
	Тема 1. Возникновение, современное состояние и перспективы развития управленческого консультирования.			2	2	4		8	Индивидуальный опрос
	Тема 2. Теоретические основы управленческого консультирования			2	2	4		8	Фронтальный опрос
	Тема 3. Роль консультантов по управлению в рамках внешнего и внутреннего консультирования.			2	2	4		8	тестирование
	Тема 4. Основы методов управленческого консультирования.			2	2	4		8	контрольная работа
	Тема 5. Взаимо-			2	2	4		8	

	отношения «консультант-клиент».								
	Итого по модулю 1			10	10	20		40	
	Модуль 2								
Раздел 2.	Основы организации процесса управленческого консультирования	9	7-11	8	8	16		32	Опрос, деловая игра, выполнение кейса тестирование, защита рефератов
	Тема 6. Организация процесса управленческого консультирования: основные этапы			2	2	4		8	Опрос Проверка заданий Демонстрация презентации
	Тема 7. Диагностика консультируемой организации			2	2	4		8	Выступления с докладами Написание контр. работы
	Тема 8. Мониторинг и оценка результатов управленческого консультирования			2	2	4		8	Участие в дискуссии Демонстрация презентации Написание контр. работы Тестирование
	Тема 9. Маркетинг консалтинговых услуг			2	2	4		8	Выступления с докладами Написание контр. работы
1	Подготовка к зачету	9							ЗАЧЕТ
2	Итого			18	18	36	2	72	

4.3. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам).

Модуль 1. Консалтинг как элемент инфраструктуры профессиональной поддержки бизнеса

Тема 1. Возникновение, современное состояние и перспективы развития управленческого консультирования.

Возникновение области профессиональных услуг - консультирование по экономике и управлению. Современное состояние консалтинга. Крупнейшие консультационные фирмы мира. Перспективы развития консалтинга.

Тема 2. Теоретические основы управленческого консультирования

Сущность управленческого консультирования. Основные подходы к определению понятия «управленческое консультирование». Характерные черты управленческого консультирования. Принципы управленческого консультирования. Междисциплинарный характер управленческого

консультирования. Функциональные потребности организаций. Классификация видов управленческого консультирования: классификация консалтинговых услуг, применяемая ФЕАКО (попредметная классификация): общий менеджмент, финансовый менеджмент, производственный менеджмент и т.д.; и методологическая классификация: экспертное консультирование; процессное консультирование; обучающее консультирование.

Тема 3. Роль консультантов по управлению в рамках внешнего и внутреннего консультирования

Понятие консультанта по управлению. Требования, предъявляемые консультанту по управлению. Практические причины обращения менеджеров к помощи консультантов. Специфика работы консультантов и виды консультационной деятельности. Задачи, решаемые консультантами в рамках каждого вида. Внешние и внутренние консультанты: «плюсы» и «минусы». Факторы, влияющие на качество услуг, предоставляемых консультантом. Кодекс этики и профессионального поведения консультанта по управлению.

Тема 4. Основы методов консультирования.

Основные методы изменений в организации. Характер изменений в организации. Управление процессом изменений и поддержка изменений. Вмешательство для оказания помощи в изменениях. Виды консультирования и возможные методы работы. Методы работы при экспертном консультировании. Используемые методы при процессном консультировании. Лабораторный метод – классический метод обучающего консультирования.

Тема 5. Взаимоотношения «консультант-клиент».

Определение ожиданий и ролей. Отношение сотрудничества. «Система клиента». Поведенческие роли консультанта (модели консультирования). Методы воздействия на «систему клиента». Психологические проблемы взаимоотношения «консультант-клиент». Мотивация консультанта. Этика и личностные качества консультанта.

Модуль 2. Основы организации процесса управленческого консультирования

Тема 6. Организация процесса управленческого консультирования (стадии консалтингового процесса).

Этапы процесса консультирования. Предпроектная стадия (подготовка к консультированию). Проектная стадия. Диагностика организации: предварительная и текущая. Определение характера проблемы. Факторы проведения основного исследования. Предметы рассмотрения в ходе основного исследования. Основные источники информации. Методы сбора информации: наблюдение, анкетирование, интервьюирование. Систематизация информации: критерии классификации.

Тема 7. Диагностика консультируемой организации.

Диагностика организации: предварительная и текущая. Базовая диагностика. Диагностика задачи. Диагностика ситуации. Диагностика и постановка проблем. Определение целей. Инструментарий диагностического обследования предприятия: организационно-управленческий анализ, ситуационный анализ, производственно-хозяйственный анализ, финансово-экономический анализ, анализ кадрового потенциала.

Тема 8. Разработка и внедрение решений.

Проектная стадия: этап 2 – разработка предложений. Разработка альтернативных предложений. Оценка и отбор альтернативных решений. Представление предложений клиенту. Разработка проекта. Этап 3: внедрение решений. Разработка программы реализации проекта. Послепроектная стадия.

Тема 9. Маркетинг консалтинговых услуг.

Потребность в консалтинге. Формирование спроса на консалтинговые услуги. Внутренний и внешний спрос. Формирование предложения консалтинговых услуг. Факторы формирования предложения консалтинговых услуг. Методы привлечения новых клиентов. Маркетинговая стратегия. Поиск клиентов по Кросману. Процедура выбора консультантов клиентами. Основные стадии отбора: предварительный отбор (лонг-листинг); составление окончательного списка

кандидатов (шот-листинг); окончательный выбор (закрытый тендер).

Темы практических и семинарских занятий

Модуль 1. Консалтинг как элемент инфраструктуры профессиональной поддержки бизнеса.

Тема 1. Теоретические основы управленческого консультирования

(Форма проведения - семинар)

Вопросы к теме:

1. Сущность управленческого консультирования.
2. Основные подходы к определению понятия «управленческое консультирование».
3. Характерные черты управленческого консультирования.
4. Принципы управленческого консультирования.
5. Функциональные потребности организаций.
6. Классификация видов управленческого консультирования.

Вопросы для повторения:

1. В чем суть «менеджмент-консалтинга»?
2. Должна ли оплата услуг консультанта зависеть от результатов деятельности клиента?
3. Почему попредметная классификация более распространена, чем методологическая?
4. Какими вопросами занимаются консультанты по общему управлению?
5. Какими вопросами занимаются консультанты по административному управлению?
6. Какие задачи решаются консультантами по финансовому управлению?
7. По каким вопросам разрабатывают решения консультанты по управлению кадрами?
8. Назовите круг проблем, входящих в сферу интересов консультанта по маркетингу.
9. Какие аспекты деятельности предприятия необходимо проанализировать консультанту по организации производства?

Задание. Определить каждому студенту специализацию своей консалтинговой фирмы, расположенной на территории Дагестана, и дать обоснование.

Тема 2. Основы методов консультирования.

(Форма проведения - семинар)

Вопросы к теме:

1. *Основные методы изменений в организации.*
2. *Характер изменений в организации.*
3. *Управление процессом изменений и поддержка изменений. Вмешательство для оказания помощи в изменениях.*
4. *Виды консультирования и возможные методы работы.*
5. Методы работы при экспертном консультировании.
6. Основные группы методов работы при процессном консультировании: а) организационная диагностика; б) организационные интервенции.
7. Лабораторный метод как метод обучающего консультирования

Вопросы для повторения

1. Какими факторами определяется успех проекта при экспертном консультировании?
2. В чем суть организационной диагностики?
3. Что такое «организационные интервенции»?
4. Какую роль играет такой этап процессного консультирования как сессия стратегического планирования?
5. Как определяется роль консультанта на сессии стратегического планирования?
6. Каковы условия успешного применения методов процессного консультирования?
7. Каковы особенности метода Т-группы?
8. Назовите основные группы методов работы консультантом с клиентом.

Тема 3. Взаимоотношения «консультант-клиент».

(Форма проведения – деловая игра)

В соответствии со специализацией созданной консалтинговой фирмы на первом семинарском занятии студенты должны пройти следующие этапы игры:

1. Определение ролей и ожиданий в каждой роли.
2. Разработка отношений сотрудничества.
3. Формирование «Системы клиента».
4. Поведенческие роли консультанта (модели консультирования).
5. Изучение и использование методов воздействия на «систему клиента».

Модуль 2. Основы организации процесса управленческого консультирования.

Тема 4. Организация процесса управленческого консультирования.

(Форма проведения – семинар)

Вопросы к теме:

1. Предпроектная стадия (подготовка к консультированию).
2. Проектная стадия.
3. Диагностика организации: предварительная и текущая. Определение характера проблемы.
4. Факторы проведения основного исследования.
5. Предметы рассмотрения в ходе основного исследования.
6. Основные источники информации. Методы сбора информации: наблюдение, анкетирование, интервьюирование. Систематизация информации: критерии классификации.

Тема 5. Диагностика консультируемой организации.

(Форма проведения – семинар)

Вопросы к теме:

1. Диагностика организации: предварительная и текущая.
2. Базовая диагностика. Диагностика задачи. Диагностика ситуации.
3. Диагностика и постановка проблем. Определение целей.

Тема 6. Разработка и внедрение решений.

(Форма проведения – семинар)

Вопросы к теме:

1. Проектная стадия: этап 2 – разработка предложений.
2. Разработка альтернативных предложений. Оценка и отбор альтернативных решений.
3. Представление предложений клиенту.
4. Разработка проекта.
5. Этап 3: внедрение решений.
6. Разработка программы реализации проекта.
7. Послепроектная стадия.

Тема 7. Маркетинг консалтинговых услуг.

(Форма проведения – дискуссия)

Вопросы к теме:

1. Потребность в консалтинге. Формирование спроса на консалтинговые услуги. Внутренний и внешний спрос.
2. Формирование предложения консалтинговых услуг. Факторы формирования предложения консалтинговых услуг.
3. Структура предложения российских консультационных фирм. Соотношение спроса и предложения в области консалтинга в России.
4. Процедура выбора консультантов клиентами. Основные стадии отбора: предварительный отбор (лонг-листинг); составление окончательного списка кандидатов (шорт-листинг); окончательный выбор (закрытый тендер).

Тема 8. Ценообразование и формы договоров на консалтинговые услуги. (Форма проведения – семинар)

Вопросы к теме:

1. Основные формы установления цены на консалтинговые услуги. Повременная оплата. Фиксированная недифференцированная оплата. Процент от стоимости объекта консультирования или результата. Комбинированная оплата.
2. Специфические показатели оценки финансовой эффективности работы консультантов.
3. Формы договоров на консалтинговые услуги.
4. Модели консультирования по характеру сотрудничества: неравный союз, доктор-пациент, полное сотрудничество.
5. Классификация форм договоров: продолжающийся (абонементный) договор; договор по диагностике; договор по внедрению; договор по повышению квалификации руководителей; договор по составлению проекта; договор по развитию организации; договор на разовую консультацию

Тема 9. Мониторинг и оценка результатов управленческого консультирования. (Форма проведения – дискуссия)

Вопросы к теме:

1. Мониторинг управленческого консультирования.
2. Основные методы оценки результатов управленческого консультирования.
3. Сравнение реального выполнения проекта с намеченным.
4. Вклад консультанта в повышение экономической эффективности. Определение реальных изменений.

5.Образовательные технологии

С целью формирования и развития профессиональных навыков, обучающихся в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки, предусматривается широкое использование в учебном процессе активных и интерактивных форм проведения занятий:

- во время лекционных занятий используется презентация с применением слайдов с графическим и табличным материалом, что повышает наглядность и информативность используемого теоретического материала;
- практические занятия предусматривают использование групповой формы обучения, которая позволяет студентам эффективно взаимодействовать в микрогруппах при обсуждении теоретического материала;
- использование кейс–метода (проблемно–ориентированного подхода), то есть анализ и обсуждение в микрогруппах конкретной деловой ситуации из практического опыта товароведной деятельности отечественных и зарубежных кампаний;
- использование тестов для контроля знаний во время текущих аттестаций и промежуточной аттестации;
- подготовка рефератов и докладов по самостоятельной работе студентов и выступление с докладом перед аудиторией, что способствует формированию навыков устного выступления по изучаемой теме и активизирует познавательную активность студентов.

Предусмотрены также встречи с представителями предпринимательских структур, государственных и общественных организаций, мастер-классы специалистов

6.Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов.

Самостоятельная работа студентов осуществляется методами самообучения и самоконтроля в двух направлениях:

- для закрепления полученных знаний на лекционных и практических занятиях;
- для самостоятельного изучения отдельных тем и вопросов.

Самостоятельная работа студентов осуществляется в виде:

- проработки учебного материала (по конспектам лекций учебной и научной литературы);
- подготовки докладов к практическим занятиям, к участию в тематических дискуссиях;
- работы с документацией предприятий (статданные, отчеты);
- обработки и анализа статистических;
- поиска и обзора научных публикаций и электронных источников информации;
- выполнения контрольных работ, творческих (проектных) заданий;
- написания рефератов, тезисов докладов;
- работы с тестами и контрольными вопросами для самопроверки;
- выполнения переводов литературы с иностранных языков;
- моделирования и анализа конкретных проблемных ситуаций;
- написания выводов и предложений на основе проведенного анализа.

Результаты самостоятельной работы контролируются и учитываются при текущем и промежуточном контроле студента (зачет, экзамен). При этом проводятся: тестирование, опрос на практических занятиях, деловые игры, заслушивание рефератов, написание контрольных работ и т.д.

Задания для самостоятельной работы, их содержание и форма контроля приведены в форме таблицы.

Разделы и темы для самостоятельного изучения	Виды и содержание самост. работы
Тема 1. Возникновение, современное состояние и перспективы развития управленческого консультирования.	Написание рефератов Поиск и обзор научных публикаций
Тема 2. Теоретические основы управленческого консультирования	Проработка учебного материала и подготовка докладов на семинар.занятиях
Тема 3. Роль консультантов по управлению в рамках внешнего и внутреннего консультирования.	Анализ конкретных проблемных ситуаций
Тема 4. Основы методов управленческого консультирования.	Поиск и обзор научных публикаций Проработка учебного материала и подготовка докладов на семинар.занятиях
Тема 5. Взаимо-отношения «консультант-клиент». Деловая игра.	Проработка учебного материала Выполнение творческих проктов
Тема 6. Особенности консалтинга в России	Написание рефератов Поиск и обзор научных публикаций
Тема 7. Организация процесса управленческого консультирования: основные этапы	Проработка учебного материала и подготовка докладов на семинар.занятиях
Тема 8. Диагностика консультируемой организации	Написание рефератов Поиск и обзор научных публикаций Проработка учебного материала и подготовка докладов на семинар.занятиях Решение задач Анализ конкретных проблемных ситуаций
Тема 9. Разработка и внедрение решений	Проработка учебного материала и подготовка докладов на семинар.занятиях

Тема 10. Маркетинг консалтинговых услуг	Проработка учебного материала и подготовка докладов на семинар.занятиях Поиск и обзор научных публикаций Анализ конкретных проблемных ситуаций
---	--

Целью подготовки реферата является приобретение навыков творческого обобщения и анализа имеющейся литературы по рассматриваемым вопросам, что обычно является первым этапом самостоятельной работы. По каждому модулю предусмотрены написание и защита одного реферата. Всего по дисциплине студент может представить шесть рефератов. Тему реферата студент выбирает самостоятельно из предложенной тематики. При написании реферата надо составить краткий план, с указанием основных вопросов избранной темы.

Реферат должен включать введение, несколько вопросов, посвященных рассмотрению темы, заключение и список использованной литературы. В вводной части реферата следует указать основания, послужившие причиной выбора данной темы, отметить актуальность рассматриваемых в реферате вопросов. В основном разделе излагаются наиболее существенные сведения по теме, производится их анализ, отмечаются отдельные недостатки или нерешенные еще вопросы, вносятся и обосновываются предложения по повышению качества потребительских товаров, расширению ассортимента, совершенствованию контроля за качеством и т.д. В заключении реферата на основании изучения литературных источников должны быть сформулированы краткие выводы и предложения. Список литературы оформляется в соответствии с требованиями ГОСТ 7.1-84 «Библиографическое описание документа». Перечень литературы составляется в алфавитном порядке фамилий первых авторов, со сквозной нумерацией. Примерный объем реферата 15-20 страниц.

Предусмотрено проведение индивидуальной работы (консультаций) со студентами в ходе изучения материала данной дисциплины.

Тематика рефератов.

1. Возникновение управленческого консультирования.
2. Структура услуг в современном консалтинге и тенденции его развития.
3. Становление управленческого консультирования в России.
4. Развитие консультационной деятельности в России.
5. Классификация консалтинговых структур, действующих на территории России.
6. Виды стратегии, используемые консультантами в России.
7. Особенности метода Т-группы.
8. Психологические проблемы взаимоотношения «консультант-клиент».
9. Этика и личностные качества консультанта.
10. Формирование спроса на консалтинговые услуги.
11. Формирование предложения консалтинговых услуг.
12. Факторы формирования предложения консалтинговых услуг.
13. Методы привлечения новых клиентов.
14. Поиск клиентов по Кросману.
15. Реинжиниринг бизнес-процессов.
16. Бенчмаркинг.
17. Аутсорсинг.
18. Концепция «Шесть сигм».
19. Коучинг.

20. Формы установления цены на консалтинговые услуги.
21. Специфические показатели оценки финансовой эффективности работы консультантов.
22. Формы договоров на консалтинговые услуги.
23. Модели консультирования по характеру сотрудничества: неравный союз, доктор-пациент, полное сотрудничество.
24. Классификация форм договоров.
25. Вклад консультанта в повышение экономической эффективности предприятия.
26. Консалтинг и информационные технологии.
27. Особенности малого бизнеса и консалтинг.
28. Франчайзинг как способ организации и развития малого бизнеса.

7. Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины.

7.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы.

Перечень компетенций с указанием этапов их формирования приведен в описании образовательной программы.

Компетенция	Знания, умения, навыки	Процедура освоения
ОПК-1	Владеет: методами применения правовых документов в управленческой деятельности. Умеет: обосновывать практические рекомендации и решения с нормативно-правовой точки зрения Знает: основные каналы поиска нормативно-правовой документации.	Устный опрос Написание инд. работ и рефератов Участие в деловой игре Разбор кейсов Решение задач Тестирование
ПК-7	Владеет: навыками документального оформления управленческих решений, связанных с разработкой и реализацией бизнес-плана Умеет: разрабатывать бизнес-план, контролировать его реализацию, координировать деятельность сотрудников, участвующих в разработке и реализации бизнес- плана. Знать: содержание бизнес-планов, основные методы их разработки	Устный опрос Написание инд. работ и рефератов Участие в деловой игре Разбор кейсов Решение задач Тестирование
ПК-8	Владеет: навыками составления и оформления различных видов документов в том числе в электронном виде. Умеет: составлять и оформлять документы в соответствии с требованиями Государственной системы документационного	Устный опрос Написание инд. работ и рефератов Участие в деловой игре Разбор кейсов

	обеспечения управления. У Знать: основные операции и правила работы с документами.	Решение задач Тестирование
ПК-16	Знает: - основную терминологию, используемую при таможенном контроле, включая систему управления рисками Умеет: - пользоваться основной терминологией, используемой при осуществлении таможенного контроля, включая систему управления рисками Владеет: - навыками применения теоретических аспектов таможенного контроля, используя систему управления рисками, в профессиональной деятельности	Устный опрос Написание инд. работ и рефератов Участие в деловой игре Разбор кейсов Решение задач Тестирование

7.2. Типовые контрольные задания

Текущий контроль успеваемости в форме опросов, рефератов, докладов, дискуссий, тестов, решения задач и промежуточный контроль в форме зачета.

Образец тестового задания.

Модуль 1. Консалтинг как элемент инфраструктуры профессиональной поддержки бизнеса

Модуль 2. Основы организации процесса управленческого консультирования

Оценочные средства для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины

1. Консалтинг – это:

- а) вид менеджмента;
- б) форма предпринимательской деятельности;
- в) научно-внедренческая деятельность.

2. Разбивка консалтинга на виды, осуществленная в соответствии с видами менеджмента, это:

- а) предметная классификация;
- б) методологическая классификация.

3. Термин «процессное консультирование» был введен:

- а) Гербертом Саймоном;
- б) Питером Друкером;
- в) Эдгаром Шейном.

4. Предметом «управленческого консультирования» является:

- а) экономика в целом;
- б) экономические субъекты;
- в) методы внедрения экономических знаний.

5. Основной деятельностью консультантов является:

- а) реализация функций менеджмента;
- б) рекомендации по выполнению функций управления.

6. Процессное консультирование предполагает, что:

а) консультант вырабатывает свои советы и рекомендации во взаимодействии с клиентом;
б) консультант самостоятельно осуществляет диагностику, разработку решений и рекомендаций по их внедрению;

в) консультант собирает идеи, анализирует решения, подготавливает почву для их возникновения, предоставляя клиенту соответствующую теоретическую и практическую информацию.

7. Экспертное консультирование предполагает, что:

а) консультант вырабатывает свои советы и рекомендации во взаимодействии с клиентом;
б) консультант самостоятельно осуществляет диагностику, разработку решений и рекомендаций по их внедрению;

в) консультант собирает идеи, анализирует решения, подготавливает почву для их возникновения, предоставляя клиенту соответствующую теоретическую и практическую информацию.

8. Обучающее консультирование предполагает, что:

а) консультант вырабатывает свои советы и рекомендации во взаимодействии с клиентом;
б) консультант самостоятельно осуществляет диагностику, разработку решений и рекомендаций по их внедрению;

в) консультант собирает идеи, анализирует решения, подготавливает почву для их возникновения, предоставляя клиенту соответствующую теоретическую и практическую информацию.

9. Одним из основных принципов управленческого консультирования является:

- а) надежность и объективность по отношению к клиентам;
- б) интересы заказчиков выше интересов консультантов;
- в) надежность и объективность оказываемой помощи.

10. Основное преимущество консультантов перед менеджерами:

- а) возможность организации эффективного поиска партнеров;
- б) независимость взглядов;
- в) им не надо платить постоянную заработную плату.

11. Формой осуществления консалтинговых услуг является:

- а) поиск партнеров;
- б) предоставление определенной информации;
- в) проект.

12. Техническое и финансовое предложения клиенту является этапом:

- а) предпроектной стадии;
- б) проектной стадии;
- в) послепроектной стадии.

13. Систематизированное определение проблемы является этапом:

- а) предпроектной стадии;
- б) проектной стадии;
- в) послепроектной стадии.

14. Оценка результатов проекта является этапом:

- а) предпроектной стадии;
- б) проектной стадии;
- в) послепроектной стадии.

15. Самоанализ деятельности консультантов является этапом:

- а) предпроектной стадии;
- б) проектной стадии;
- в) послепроектной стадии.

16. Кто формулирует задачи консультантов:

- а) сам консультант;
- б) клиент.

17. Клиент выбирает из нескольких предложений то, которое больше всего подходит ему с точки зрения:

- а) качества и цены;
- б) времени и цены;
- в) времени и качества.

18. Для успешного проведения диагностического исследования, прежде всего, важно:

- а) правильное понимание характера проблемы;
- б) правильное формулирование задач консультантов.

19. Консультант анализирует данные о предыдущем развитии ситуации, обращая особое внимание на внешние и внутренние факторы, если имеет дело:

- а) с проблемой совершенствования;
- б) с проблемой коррекции;
- в) с проблемой творческого развития.

20. Целью основного исследования консалтингового процесса является:

- а) четкое определение основных параметров функционирования организации-клиента;
- б) анализ хозяйственной деятельности клиента, его ресурсов, возможностей улучшения результатов.

21. Методом получения информации консультантом является:

- а) наблюдение;
- б) метод Паретто;
- в) метод линейного программирования.

22. Предлагаемые варианты предложений (решений) консультантом сравниваются:

- а) друг с другом;
- б) с критериями выбора.

23. При предоставлении предложений клиенту консультант должен объяснить:

- а) условия выбора;
- б) методику оценки;
- в) возможный риск.

24. На этапе внедрения ответственность консультанта в реализации проекта:

- а) уменьшается;
- б) увеличивается;
- в) не изменяется.

25. Экспертное, процессное, обучающее консультирование отражает:

- а) методологическую классификацию;
- б) попредметную классификацию.

26. К консультированию по общему управлению можно отнести следующие вопросы:

- а) формирование и регистрация предприятий;
- б) определение целей и системы ценностей организации;
- в) исследование рынка;
- г) поиск источников финансовых ресурсов.

27. Предметами исследований консультанта по финансовому управлению является:

- а) разработка стратегии фирмы;
- б) оборот товарных запасов;
- в) управление капиталом.

28. Основной задачей консультанта по административному управлению является:

- а) оптимизация управления организацией;
- б) оценка состояния организации в целом;
- в) поиск источников финансовых ресурсов.

29. Основной проблемой, с которой сталкиваются консультанты по общему управлению, является:

- а) распределение функций между отделами и подразделениями;
- б) разработка механизма процесса принятия решений.

30. Консультанту по вопросам организации производства необходимо анализировать следующие аспекты:

- а) управление службой сбыта;
- б) систему бух.учета;
- в) сам продукт.

31. При формировании реального спроса на консалтинговые услуги важна активная роль:

- а) самих консультантов;
- б) самих клиентов.

32. Проблема совершенствования направлена на:

- а) улучшение существующих условий;

- б) исправление неблагоприятной ситуации;
- в) создание совершенно новой ситуации.

33. Проблема коррекции направлена на:

- а) улучшение существующих условий;
- б) исправление неблагоприятной ситуации;
- в) создание совершенно новой ситуации.

34. Проблема творческого развития направлена на:

- а) улучшение существующих условий;
- б) исправление неблагоприятной ситуации;
- в) создание совершенно новой ситуации.

35. Объем сбыта товара, который успешно продавался в течение нескольких лет, неожиданно резко снизился, что привело к финансовым затруднениям. Это проблема является:

- а) проблемой совершенствования;
- б) проблемой коррекции;
- в) проблемой творческого развития.

36. Предприятие имеет высокий потенциал для более эффективной работы, но для этого необходимо поставить новые цели в различных областях менеджмента, потребовать целого комплекса технологических, административных, финансовых и кадровых изменений. Это является проблемой:

- а) проблемой коррекции;
- б) проблемой творческого развития;
- в) проблемой совершенствования.

37. Прогнозирование перспектив в таких областях, как разработка новой продукции, внедрение нового оборудования для расширения производства существующих видов продукции является сутью проблемы:

- а) проблемой творческого развития;
- б) проблемой совершенствования;
- в) проблемой коррекции.

38. Такие факторы, как осознание менеджерами потребности в консультации, отношение консультантов с общественностью, является факторами формирования:

- а) предложения консультационных услуг;
- б) спроса на консультационные услуги.

39. Специальный термин «intake» обозначает:

- а) специализированную консультационную услугу;
- б) привлечение клиентов на стадии отбора консультантов.

40. На какой стадии процедуры отбора клиент составляет список всех консультационных фирм определенного профиля, соответствующего проблеме, к решению которой он хочет привлечь

консультантов:

- а) лонг-листинг;
- б) шот-листинг;
- в) закрытый тендер.

41. На стадии шот-листинга отбор консультационных фирм осуществляется, прежде всего:

- а) с позиций интересов клиента;
- б) по объективным параметрам качества.

42. На стадии окончательного выбора консультационной фирмы основную роль играют:

- а) местоположение;
- б) параметры качества (профессиональный уровень, осуществление проектов и др.);
- в) оценка предложений и цена.

43. Процедура окончательного выбора консультационной фирмы осуществляется в форме:

- а) анкетирования;
- б) шот-листинга;
- в) закрытого тендера.

44. Оплата, осуществляемая на основе расчета количества рабочего времени, которое необходимо затратить на реализацию консалтингового проекта, и стоимости единицы рабочего времени консультантов с учетом их квалификации – это:

- а) повременная оплата;
- б) фиксированная оплата;
- б) комбинированная оплата.

45. Наилучшим методом оплаты консультационной услуги, который стимулирует консультанта и снимает сомнения у клиента, является:

- а) процент от стоимости;
- б) оплата по конечному результату;
- в) фиксированная оплата.

46. Ключевым фактором формирования и планирования бюджета консалтинговой фирмы является:

- а) репутация фирмы;
- б) состояние клиента;
- в) цена на консалтинговые услуги.

Перечень вопросов для итогового контроля

по дисциплине «Управленческое консультирование» для студентов ДО и ОЗО

1. Сущность и цели управленческого консультирования.
2. Принципы управленческого консультирования. Характерные черты УК.
3. Консультанты по управлению: внешние и внутренние консультанты.
4. Типичные задачи, решаемые консультантами.
5. Взаимоотношения «консультант-клиент».

6. «Система клиента» и методы воздействия на нее.
7. Поведенческие роли консультантов.
8. Этика консультантов по управлению.
9. Практические причины обращения менеджеров к помощи консультантов. «Синдромы».
10. Управленческое консультирование и изменения в организации.
11. Оценка результатов консультантов по управлению.
12. Этапы процесса консультирования: предварительная и предпроектная стадии.
13. Этапы процесса консультирования: проектная стадия.
14. Виды консультационной деятельности: предметная классификация.
15. Виды консультационной деятельности: методологическая классификация.
16. Классификация форм договоров.
17. Методы сбора информации. Источники информации.
18. Методы работы консультантов: общая характеристика.
19. Консультирование процесса как метод развития и изменения организаций.
20. Методы работы при экспертном консультировании.
21. Основные группы методов работы при процессном консультировании.
22. Лабораторный метод как метод обучающего консультирования.
23. Ответственность консультантов по управлению.
24. Маркетинг консалтинговых услуг.
25. Маркетинговая работа с имеющимися клиентами и методы привлечения новых клиентов.
26. Консалтинг и информационные технологии.
27. Мониторинг управленческого консультирования.
28. Оценка результатов управленческого консультирования.
29. Договор на оказание консультационных услуг
30. Техническое задание на оказание консалтинговых услуг: основные разделы.
31. Диагностика консультируемой организации: функцион.диагностика и структурная диагностика.
32. Диагностика консультируемой организации: диагностика возможностей развития и диагностика управленческого потенциала.
33. Диагностика консультируемой организации: диагностика информ.потоков и конфликтологическая диагностика.
34. Диагностика консультируемой организации: диагностика безупречности бизнес-процессов.
35. Инструментарий диагностического обследования предприятия: ситуационный анализ.
36. Инструментарий диагностического обследования предприятия: организац.-управленч. анализ.
37. Инструментарий диагностического обследования предприятия: фин.-экономический анализ.
38. Инструментарий диагностического обследования предприятия: производ.-хозяйственный анализ.
39. Инструментарий диагностического обследования предприятия: анализ кадрового потенциала.
40. Ценообразование на консалтинговые услуги.
41. Качество консалтинговых услуг.
42. Реинжиниринг бизнес-процессов.
43. Бенчмаркинг.
44. Аутсорсинг.
45. Всеобщее управление качеством.
46. Концепция «Шесть сигм».
47. Коучинг.
48. Франчайзинг как способ организации и развития малого бизнеса.

49. Внедрение систем управления знаниями.

50. Возникновение, современное состояние и перспективы развития консалтинга

7.3. Методические материалы, определяющие процедуру оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций.

Общий результат выводится как интегральная оценка, складывающаяся из текущего контроля – 70% и промежуточного контроля – 30%. Контроль освоения студентом дисциплины осуществляется в рамках модульно-рейтинговой системы в зачетных единицах, включающих текущую и промежуточную аттестации.

По результатам текущего и промежуточного контроля составляется академический рейтинг студента по каждому кредиту и выводится средний рейтинг по всем трем кредитам.

По результатам промежуточного контроля студенту засчитывается трудоемкость дисциплины в зачетных единицах, выставляется дифференцированная отметка в принятой системе баллов, характеризующая качество освоения студентом знаний, умений и навыков по данной дисциплине.

Контроль успеваемости и качества подготовки студентов по дисциплине «Основы менеджмента» осуществляется в ходе текущего контроля, промежуточного контроля (модульные аттестации) и итогового контроля по дисциплине.

Текущий контроль, то есть регулярное отслеживание уровня усвоения материала на лекциях, практических занятиях, индивидуальные задания – предназначен для проверки отдельных знаний, навыков и умений студентов, полученных при обучении по учебной дисциплине или требуемых для обучения по учебной дисциплине. Текущий контроль предназначен для проверки достижения студентом отдельных учебных целей и выполнения части учебных задач программы учебной дисциплины.

По результатам текущего контроля формируется допуск студента к экзамену.

Текущий контроль знаний:

1. Присутствие и работа на лекции(конспект) – 2 балл;
2. Присутствие на семинаре –1 балл;
3. Активное участие на семинарских занятиях – 15 балл;
4. Активное участие в деловых играх – 20 балл
5. Самостоятельная работа:
 - а) выполнение домашнего задания – 12 балл;
6. Устный (фронтальный) опрос – 10 баллов;
9. Доклады – 10 баллов.

Итого: текущий контроль знаний – 70 баллов.

Коэффициент весомости баллов, набранных за текущую и контрольную работу, составляет 0,7/0,3. Контроль освоения учебного материала по каждому кредиту может осуществляться в форме:

- контрольной работы;
- тестирования.

Итого: промежуточный контроль– 30 баллов.

Оценка самостоятельной работы студента (подготовка доклада, выполнение индивидуальных заданий, домашней контрольной работы и др.) также осуществляется по 100-балльной шкале.

Для определения среднего балла за текущую работу суммируются баллы, полученные за аудиторную и самостоятельную работу, полученная сумма делится на количество полученных оценок.

Итоговый балл за текущую работу определяется как произведение среднего балла за текущую работу и коэффициента весомости.

Результаты успеваемости оцениваются по 100-балльной системе, которые отделом мониторинга качества образования переводятся в 50 баллов.

Если студент пропустил занятие без уважительной причины, то это занятие оценивается в 0 баллов и учитывается при подсчете среднего балла за текущую работу.

Если студент пропустил занятие по уважительной причине, подтвержденной документально, то преподаватель может принять у него отработку и поставить определенное количество баллов за занятие. Если преподаватель по тем или иным причинам не принимает отработку, то это занятие при делении суммарного балла не учитывается.

Контрольная работа за модуль также оценивается по 100-балльной шкале. Итоговый балл за контрольную работу определяется как произведение баллов за контрольную работу и коэффициента весомости.

Критерии оценок аудиторной работы студентов по 100-балльной шкале:

«0 баллов» - студент не смог ответить ни на один из поставленных вопросов

«10-50 баллов» - обнаружено незнание большей части изучаемого материала, есть слабые знания по некоторым аспектам рассматриваемых вопросов

«51-65 баллов» - неполно раскрыто содержание материала, студент дает ответы на некоторые рассматриваемые вопросы, показывает общее понимание, но допускает ошибки

«66-85 баллов» - студент дает почти полные ответы на поставленные вопросы с небольшими проблемами в изложении. Делает самостоятельные выводы, имеет собственные суждения.

«86-90 баллов» - студент полно раскрыл содержание материала, на все поставленные вопросы готов дать абсолютно полные ответы, дополненные собственными суждениями, выводами. Студент подготовил и отвечает дополнительный материал по рассматриваемым вопросам.

Таблица перевода рейтингового балла в «5»-балльную шкалу

Итоговая сумма баллов по дисциплине по 100-балльной шкале	Оценка по 5-балльной шкале
0-50	Неудовлетворительно
51-65	Удовлетворительно
66-85	Хорошо
86-100	Отлично

Аттестованным считается студент, набравший 51 балл и выше.

8.Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины.

Литература

Основная:

1)Управленческое консультирование : учебно-практическое пособие / Министерство образования и науки Российской Федерации, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования "Ульяновский государственный технический университет", Институт дистанционного и дополнительного образования ; сост. Т.Е. Минякова. - Ульяновск : УлГТУ, 2014. - 94 с. : табл., схем. - Библ. в кн. - ISBN 978-5-9795-1320-1. IPR books

2) Васильев, Г.А. Управленческое консультирование : учебное пособие / Г.А. Васильев, Е.М. Деева. - Москва : Юнити-Дана, 2015. - 255 с. - (Профессиональный учебник: Менеджмент). - ISBN 5-238-00717-5 IPR books

3) Шапиро, С.А. Основы управленческого консультирования : учебное пособие / С.А. Шапиро, Е.К. Самраилова, А.Б. Вешкурова. - Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2016. - 377 с. : ил., табл. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-4475-4809-4 IPR books

- 4) Черных, А.В. Основы управленческого консультирования : учебное пособие / А.В. Черных, О.А. Прудникова, М.В. Короткова. - Ульяновск : ФГБОУ ВПО «УлГПУ им. И. Н. Ульянова», 2013. - 372 с. : табл., ил. - Библиогр.: с. 354-361. - ISBN 978-5-86045-487-3 IPR books
- 5) Лабутин, К.М. Управленческое консультирование: менеджмент-консалтинг / К.М. Лабутин. - Москва : Лаборатория книги, 2010. - 96 с. ЭБС университетская библиотека онлайн

Дополнительная:

- 6) Блинов А.О. Управленческое консультирование [Электронный ресурс] : учебник для магистров / А.О. Блинов, В.А. Дресвянников. — Электрон. текстовые данные. — М. : Дашков и К, 2016. — 212 с. — 978-5-394-02052-0. IPR books
- 7) Васильев Г.А. Управленческое консультирование [Электронный ресурс] : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности 061100 (Менеджмент организации) / Г.А. Васильев, Е.М. Деева. — Электрон. текстовые данные. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2015. — 255 с. — 5-238-00717-5. IPR books
- 8) Черных А.В. Основы управленческого консультирования [Электронный ресурс] : учебное пособие / А.В. Черных, О.А. Прудникова, М.В. Короткова. — Электрон. текстовые данные. — Ульяновск: Ульяновский государственный педагогический университет имени И.Н. Ульянова, 2013. — 372 с. — 978-5-86045-487-3. IPR books
- 9) Токмакова Н.О. Основы управленческого консультирования [Электронный ресурс] : учебное пособие / Н.О. Токмакова. — Электрон. текстовые данные. — М. : Евразийский открытый институт, Московский государственный университет экономики, статистики и информатики, 2006. — 240 с. — 5-7764-0368-5. IPR books
- 10) Лапыгин Ю.Н. Основы управленческого консультирования [Электронный ресурс] : учебное пособие / Ю.Н. Лапыгин. — Электрон. текстовые данные. — М. : Академический Проект, 2006. — 352 с. — 5-8291-0745-7.

9. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

1. Библиотека Гумер - гуманитарные науки / <http://www.gumer.info/>
2. Библиотека: Интернет-издательство / <http://www.magister.msk.ru/library/>
3. Библиотека Я. Кротова / <http://www.krotov.info/>
4. Единое окно доступа к образовательным ресурсам / <http://window.edu.ru/window/library>
5. Мировая цифровая библиотека / <http://wdl.org/ru/>
6. Публичная Электронная Библиотека / <http://lib.walla.ru/>
7. Российское образование. Федеральный портал. / <http://www.edu.ru/>
8. Русский гуманитарный интернет-университет / <http://www.i-u.ru/biblio/links.aspx?id=6>
9. Университетская библиотека / <http://www.biblioclub.ru/>
10. Электронная библиотека Российской государственной библиотеки / <http://www.rsl.ru/ru/s2/s101/>
11. Электронная библиотека учебников / <http://studentam.net/>
12. Электронная библиотека IQlib / <http://www.iqlib.ru/>
13. Lib.Ru: Библиотека Максима Мошкова / <http://lib.ru/>
14. Официальный сайт Президента Российской Федерации // www.kremlin.ru
15. Официальный сайт Министерства иностранных дел Российской Федерации // www.mid.ru
16. Официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации // www.economy.gov.ru
17. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики // www.gks.ru
18. Сайт Всероссийского центра изучения общественного мнения (ВЦИОМ) // <http://wciom.ru>
19. Сайт Фонда «Общественное мнение» // www.fom.ru

20. Сайт аналитического центра Юрия Левады (Левада-центр) // www.levada.ru
21. Сайт Института современного развития (ИНСОР) // www.riocenter.ru
22. Сайт Института общественного проектирования (ИНОП) // www.inop.ru
23. Сайт журнала «Эксперт» // www.expert.ru
24. Сайт Общественной палаты России // www.oprf.ru
25. Сайт ИноСМИ // www.inosmi.ru
26. Сайт Инопресса.Ру // www.inopressa.ru
27. Сайт Информационного агентства REGNUM // www.regnum.ru
28. Сайт журнала «Полис» // www.politstudies.ru
29. Сайт журнала «СОЦИС» // <http://socis.isras.ru>
30. Федеральный портал «Российское образование» // <http://www.edu.ru/>

10. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины.

В течение семестра студенты осуществляют учебные действия на лекционных занятиях, решают практические задачи по указанию преподавателя, готовятся к каждому семинару, изучают основные способы психического влияния людей друг на друга в деятельности и общении, усваивают и повторяют основные понятия, которыми обозначаются данные явления.

Характер и количество задач, решаемых на семинарских занятиях, определяются преподавателем, ведущим занятия. Контроль эффективности самостоятельной работы студентов осуществляется путем проверки их конспектов по изучению литературных источников, проверки решения ими учебных заданий и практических задач, предусмотренных для самостоятельной отработки. Количество задач, предлагаемых для самостоятельной работы студентам, определяется их сложностью и учетом соотношения часов аудиторной и самостоятельной работы.

В течение семестра проводится контрольная работа. Выполнение всех самостоятельных домашних заданий и контрольной работы является необходимым условием допуска к экзамену по теоретическому курсу. Преподавание и изучение учебной дисциплины осуществляется в виде лекций, семинарских практических занятий, групповых и индивидуальных консультаций, самостоятельной работы студентов. В качестве контрольно-развивающих форм используются командные и сценарные игры, «интеллектуальные разминки», «мозговые штурмы», моделирование изучаемого предмета.

Методические рекомендации студентам в период работы на лекционных занятиях.

Основу теоретического обучения студентов составляют лекции. Они дают систематизированные знания студентам о наиболее сложных и актуальных проблемах изучаемого курса. На лекциях особое внимание уделяется не только усвоению студентами изучаемых проблем, но и стимулированию их активной познавательной деятельности, творческого мышления, развитию научного мировоззрения, профессионально-значимых свойств и качеств.

Осуществляя учебные действия на лекционных занятиях, студенты должны внимательно воспринимать действия преподавателя, запоминать складывающиеся образы, мыслить, добиваться понимания изучаемого предмета, применения знаний на практике, при решении учебно-профессиональных задач. В случае недопонимания какой-либо части предмета следует задать вопрос в установленном порядке преподавателю.

Студентам, изучающим курс, рекомендуется расширять, углублять, закреплять усвоенные знания во время самостоятельной работы, особенно при подготовке к семинарским занятиям, изучать и конспектировать не только обязательную, но и дополнительную литературу.

Методические рекомендации студентам по подготовке к семинарским занятиям.

Главной задачей семинарских занятий является углубление и закрепление теоретических знаний у студентов, формирование и развитие у них умений и навыков применения знаний для успешного решения прикладных психологических задач. Семинарское занятие проводится в соответствии с

планом.

Подготовка студентов к семинару включает:

- заблаговременное ознакомление с планом семинара;
- изучение рекомендованной литературы и конспекта лекций;
- подготовку полных и глубоких ответов по каждому вопросу, выносимому для обсуждения;
- подготовку доклада, реферата по указанию преподавателя;
- освоение своей роли как участника тренинга или деловой игры;
- заблаговременное решение учебно-профессиональных задач к семинару.

При проведении семинарских занятий уделяется особое внимание заданиям, предполагающим не только воспроизведение студентами знаний, но и направленных на развитие у них практических умений и навыков, а так же творческого мышления, научного мировоззрения, профессиональных представлений и способностей. **Методические рекомендации студентам по подготовке к зачету.** При подготовке студент должен повторно изучить конспекты лекций и рекомендованную литературу, просмотреть решения основных задач, решенных самостоятельно и на семинарах, а также составить письменные ответы на все вопросы, вынесенные на зачет.

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

Для выполнения моделирования необходимы пакет прикладных программ Microsoft Office. Для проведения индивидуальных консультаций может использоваться образовательный блог и электронная почта.

Разработан учебный курс на электронной платформе Moodle.

При изучении студентами данной дисциплины используются следующие технологии:

- технологии проблемного обучения (проблемные лекции, проводимые в форме диалога,
- решение учебно-профессиональных задач на семинарских и практических занятиях;
- игровые технологии (проведение тренингов, деловых игр, «интеллектуальных разминок», «мозговых штурмов», реконструкций функционального взаимодействия личностей в рамках семинарских занятий);
- интерактивные технологии (проведение лекций диалогов, эвристических бесед, коллективное обсуждение различных подходов к решению той или иной учебно-профессиональной задачи);
- информационно-коммуникативные образовательные технологии (моделирование изучаемых явлений, презентация учебных материалов) и элементы технологий проектного обучения.

12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине.

Учебные занятия по предмету проводятся в специализированной аудитории. В процессе чтения лекций, проведения семинарских и практических занятий используются наглядные пособия, комплект слайдов, компьютерное оборудование для моделирования ситуаций взаимного влияния людей в деятельности и общении, видео-лекции, видео – и аудиовизуальные средства обучения, банк учебно-профессиональных задач, учебных заданий.

На факультете управления Дагестанского государственного университета имеются аудитории (405 ауд., 407 ауд., 408 ауд., 434 ауд.), оборудованные интерактивными, мультимедийными досками, проекторами, что позволяет читать лекции в формате презентаций, разработанных с помощью пакета прикладных программ MS Power Point, использовать наглядные, иллюстрированные материалы, обширную информацию в табличной и графической формах, пакет прикладных обучающих программ, а также электронные ресурсы сети Интернет.

1. Microsoft Office
2. Visual Studio 2017
3. Windows 10
4. Windows Server 2016
5. Visual Studio Enterprise 2017
6. Kaspersky System Center 10