

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РФ**

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования**

**«ДАГЕСТАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

*Экономический факультет*

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

**Управленческий консалтинг**

**Кафедра «Мировая и региональная экономика»**

**Образовательная программа**

**41.03.02 – Регионоведение России**

**Профиль подготовки**

**Региональная политика и региональное управление**

**Уровень высшего образования**

**Бакалавриат**

**Форма обучения**

**очная, заочная**

**Статус дисциплины: часть, формируемая участниками  
образовательных отношений**

**Махачкала-2019**

Рабочая программа дисциплины «Управленческий консалтинг» составлена в 2019 году в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 41.03.02 – Регионоведение России, (уровень бакалавриата), утвержденного приказом Министерства образования и науки РФ от «15» июня 2017 г. №554.

Разработчик(и): Кафедра «Мировая и региональная экономика»  
к.э.н., доц. Курбанова У.А. 

Рабочая программа дисциплины одобрена:

на заседании кафедры «Мировая и региональная экономика»  
от «25» июня 2019 г., протокол № 10

Зав. кафедрой д.э.н., проф. Магомедова М.М. 

на заседании Методической комиссии экономического факультета  
от «28» июня 2019 г., протокол № 10

Председатель  к.э.н., доц. Сулейманова Д.А.

Рабочая программа дисциплины согласована с учебно-методическим управлением «01» июля 2019 г. 

### **Аннотация рабочей программы дисциплины**

Дисциплина «Управленческий консалтинг» входит в часть, формируемую участниками образовательных отношений образовательной программы бакалавриата по направлению 41.03.02 – Регионоведение России и является дисциплиной по выбору.

Дисциплина реализуется на экономическом факультете кафедрой «Мировая и региональная экономика».

Курс Управленческий консалтинг представляет собой выстроенное изложение основных законов и принципов организации, как в качестве процесса, так и в качестве явления, на основе анализа конкретных организационных систем.

Дисциплина нацелена на формирование следующих компетенций выпускника: общепрофессиональных – ОПК-6, профессиональных – ПК-1, ПК-2.

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

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

Объем дисциплины 2 зачетных единиц, в том числе 180 ч. в академических часах по видам учебных занятий.

В курсе одновременно рассматриваются методологические проблемы и конкретные рекомендации успешных менеджеров. В значительной степени обучение предполагает выработку у студентов навыков организации и самоорганизации.

Программа дисциплины предусматривает проведение лекционных занятий, групповую работу студентов на семинарах. Курс предполагает помимо теоретических занятий семинарские занятия. Самостоятельная работа предусматривает освоение предложенной для изучения литературы. Курс завершается экзаменом.

#### **Очная форма обучения**

Сем естр	Учебные занятия					Форма промежуточной аттестации (зачет, дифференциро ванный зачет, экзамен	
	Общий объем	в том числе					
		Контактная работа обучающихся с преподавателем		Самостояте льная работа	контр оль		
		Всего	из них				
Лекции	Практическ ие занятия						
5	180	72	36	36	72	36	экзамен

#### **Заочная форма обучения**

курс	Учебные занятия	Форма
------	-----------------	-------

	Общий объем	в том числе			Самостояте льная работа	контр оль	промежуточной аттестации (зачет, дифференциро ванный зачет, экзамен
		Контактная работа обучающихся с преподавателем					
		Всего	из них				
			Лекции	Практическ ие занятия			
4	180	8	10	10	151	9	экзамен

### 1. Цели освоения дисциплины

*Целью* курса является приобретение студентами компетенций, необходимых для понимания особенностей поведения людей в организациях, прогнозирования этого поведения и управления им, а также управления организационным развитием.

*Основными задачами дисциплины* являются:

- углубить знания ключевых концепций и теорий в сфере поведения отдельных индивидуумов в организации, в том числе концепции мотивации;
- обеспечить методикой анализа взаимоотношений индивидуумов в группе и особенностей группового принятия решений;
- подчеркнуть значение важнейших элементов как самой организации, так и ее окружающей среды, и рассмотреть политический контекст организации.
- развить навыки анализа возможностей организационного развития и изменений и обеспечения их реализации.

### 2. Место дисциплины в структуре ООП бакалавриата

Дисциплина «Управленческий консалтинг» входит в часть, формируемую участниками образовательных отношений образовательной программы бакалавриата по направлению 41.03.02 – Регионоведение России и является дисциплиной по выбору

Дисциплина «Управленческий консалтинг» базируется на знаниях основ статистики, мировой экономики, теории управления, стратегического менеджмента, управления человеческими ресурсами, деловых коммуникаций и других дисциплин профессионального цикла. Освоение данной дисциплины необходимо как предшествующее для изучения дисциплин: образовательной программы бакалавриата 41.03.02 – Регионоведение России.

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

Код компетенции из ФГОС ВО	Наименование компетенции из ФГОС ВО	Планируемые результаты обучения

ОПК-6	Способен участвовать в организационно-управленческой деятельности и исполнять управленческие решения по профилю деятельности	<p><b>Знает:</b> современные теории и концепции поведения на различных уровнях организации, перспективные организационные структуры и формы, понятие организационной динамики, типологию основных организационных изменений и дисфункций, суть концепции организационного развития, ее ценности, основные методы</p> <p><b>Умеет:</b> при анализе конкретной ситуации определять уровень главной проблемы (личность, группа или организация в целом) и применять соответствующие теоретические модели и концепции для ее оценки, выработать управленческие решения выявленных организационных проблем, управлять развитием организации, активно взаимодействовать в команде и вносить вклад в общий результат работы</p> <p><b>Владеет:</b> навыками выработки управленческие решения выявленных организационных проблем, управлять развитием организации, активно взаимодействовать в команде и вносить вклад в общий результат работы</p>
-------	--	---

ПК-1	Способен осуществлять организационное, документационное и информационное обеспечение деятельности руководителя организации в рамках профессиональных обязанностей	<p><b>Знает:</b> Содержание этапов развития теории организации. Определение понятия системы, свойства управляющей и управляемой системы. Общие свойства, характерные для экономических организационных систем. Место управления в организационных процессах и структурах. Суть и содержание организационной культуры человека, компании и общества. Общие понятия о зависимостях, законах и закономерностях организации и их роль в теории организации. Основные этапы, процедуры и операции, входящие в состав процесса организации. Методы и этапы организационного проектирования. Функционально-диагностический метод совершенствования управления проблемами организации. Закономерности системы социального управления, характеризующие отношения между субъектом и объектом организаторской деятельности.</p> <p><b>Умеет:</b> Устанавливать, поддерживать и развивать профессиональные контакты с представителями органов государственной власти, местного самоуправления, политических партий, общественных организаций, СМИ, учреждений, организаций и предприятий. Готовить доклады, аналитические справки и презентации по региональной проблематике. Использовать в профессиональной деятельности систему электронного документооборота</p> <p><b>Владеет:</b> Методами разработки новой экономической организационной системы. Организовывать и проводить под руководством опытного сотрудника мероприятия (выставки, конференции, форумы)</p>
------	---	--

ПК-2	Способен разрабатывать стандартные аналитические материалы, включающие диагностические и прогностические выводы практического характера по региональной проблематике	<p><b>Знает:</b> способы разработки стандартных аналитических материалов, включающих диагностические и прогностические выводы практического характера по региональной проблематике в сфере управленческого консалтинга.</p> <p><b>Умеет:</b> анализировать и интерпретировать статистические, социологические данные о региональных политических, социальных, экономических и культурных процессах и явлениях в инвестиционной сфере регионов; делать выводы по развитию региональных политических, социальных, экономических и культурных процессах</p> <p><b>Владеет:</b> методами составления прогнозов по развитию региональных политических, социальных, экономических и культурных процессов на краткосрочный и среднесрочный период</p>
------	--	--

#### 4. Объем, структура и содержание дисциплины.

4.1. Объем дисциплины составляет 5 зачетных единиц, 180 академических часов.

#### 4.2. Структура дисциплины.

№ п/п	Разделы и темы дисциплины	Семестр	Неделя семестра	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)			Формы текущего контроля успеваемости (по неделям семестра). Форма промежуточной аттестации (по семестрам)
				Лекции	Семинары	Сам работа	
<b>Модуль 1. Консалтинг как элемент инфраструктуры профессиональной</b>							
1	Тема 1. Возникновение, современное состояние и перспективы развития	5		4	2	12	Опросы, участие в дискуссиях, защита рефератов
2	Тема 2. Теоретические основы управленческого консультирования	5		4	4	10	Опросы, участие в дискуссиях, выполнение тестовых заданий, защита рефератов
<b>Итого по модулю 1</b>				<b>8</b>	<b>6</b>	<b>22</b>	<b>Контр.раб</b>
<b>Модуль 2.</b>							

3	Тема 3. Роль консультантов по управлению в рамках внешнего и внутреннего консультирования	5		4	4	10	Опросы, участие в дискуссиях, решение задач, выполнение тестовых заданий Защита рефератов
4	Тема 4. Основы методов управленческого консультирования.	5		4	4	10	Опросы, участие в дискуссиях, выполнение тестовых заданий, решение задач, защита рефератов
<b>Итого по модулю 2</b>				<b>8</b>	<b>8</b>	<b>20</b>	<b>Контр.раб</b>
<b>Модуль 3. Основы организации процесса управленческого консультирования</b>							
5	Тема 5 Взаимоотношения «консультант-клиент».	5		4	6	8	Опросы, участие в дискуссиях, выполнение тестовых заданий, защита рефератов
6	Тема 6 Организация процесса управленческого консультирования: основные этапы	5		6	6	6	Опросы, участие в дискуссиях, решение задач, выполнение тестовых заданий, защита рефератов
<b>Итого по модулю 3</b>				<b>10</b>	<b>12</b>	<b>14</b>	<b>Контр.раб</b>
<b>Модуль 4. Законы и принципы организации</b>							
7	Тема 7. Диагностика консультируемой организации	5		4	4	6	Опросы, участие в дискуссиях, выполнение тестовых заданий, защита рефератов
8	Тема 8 Мониторинг и оценка результатов управленческого консультирования	5		4	4	6	Опросы, участие в дискуссиях, решение задач, выполнение тестовых заданий, защита рефератов
9	Тема 9.Маркетинг консалтинговых услуг			2	2	4	
<b>Итого по модулю 4</b>				<b>10</b>	<b>10</b>	<b>16</b>	<b>Контр.раб</b>
Модуль 5		36					экзамен
Итого		36		36	36	72	

### Заочная форма обучения

№ п/п	Разделы и темы дисциплины	курс	Неделя семестра	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)			Формы текущего контроля успеваемости(по неделям семестра). Форма промежуточной аттестации (по семестрам)
				Лекции	Семинары	Самостоятельная работа	

1	Тема 1. Возникновение, современное состояние и перспективы развития	4		2	-	16	Опросы, участие в дискуссиях, защита рефератов
2	Тема 2. Теоретические основы управленческого консультирования	4		-	2	16	Опросы, участие в дискуссиях, выполнение тестовых заданий, защита рефератов
3	Тема 3. Роль консультантов по управлению в рамках внешнего и внутреннего консультирования	4		2	4	16	Опросы, участие в дискуссиях, решение задач, выполнение тестовых заданий Защита рефератов
4	Тема 4. Основы методов управленческого консультирования.	4		-	2	16	Опросы, участие в дискуссиях, выполнение тестовых заданий, решение задач, защита рефератов
5	Тема 5 Взаимоотношения «консультант-клиент».	4		2	-	16	Опросы, участие в дискуссиях, выполнение тестовых заданий, защита рефератов
6	Тема 6 Организация процесса управленческого консультирования: основные этапы	4		-	2	16	Опросы, участие в дискуссиях, решение задач, выполнение тестовых заданий, защита рефератов
7	Тема 7. Диагностика консультируемой организации	4		2	-	18	Опросы, участие в дискуссиях, выполнение тестовых заданий, защита рефератов
8	Тема 8 Мониторинг и оценка результатов управленческого консультирования	4		-	2	18	Опросы, участие в дискуссиях, решение задач, выполнение тестовых заданий, защита рефератов
9	Тема 9.Маркетинг консалтинговых услуг	4		2	-	19	Опросы, участие в дискуссиях, решение задач, выполнение тестовых заданий, защита рефератов
	Контроль					9	экзамен
	Итого			10	10	151	

### 4.3. Содержание курса

#### 4.3.1. Содержание лекционных занятий по дисциплине «Управленческий консалтинг»

#### 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).

## **4.3.2. 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?
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.

**Литература:** Ссылка на учебно-методическую литературу, указанную в п.8 - 1,2,3,4

## 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.

**Литература:** Ссылка на учебно-методическую литературу, указанную в п.8 - 1,2,3,4

### **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».

**Литература:** Ссылка на учебно-методическую литературу, указанную в п.8 - 1,2,3,4

## **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.

**Литература:** Ссылка на учебно-методическую литературу, указанную в п.8 - 1,2,3,4

## **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.

**Литература:** Ссылка на учебно-методическую литературу, указанную в п.8 - 1,2,3,4

## **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.

**Литература:** Ссылка на учебно-методическую литературу, указанную в п.8 - 1,2,3,4

## **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).

**Литература:** Ссылка на учебно-методическую литературу, указанную в п.8 - 1,2,3,4

## **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, докторпациент, 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

**Литература:** Ссылка на учебно-методическую литературу, указанную в п.8 - 1,2,3,4

## **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.

**Литература:** Ссылка на учебно-методическую литературу, указанную в п.8 - 1,2,3,4

Учебный процесс в современном вузе должен быть направлен не столько на передачу знаний и развитие умений и навыков у студентов, сколько на формирование у них адекватного условиям инновационной экономики реального поведения, соответствующего отношения к своей будущей профессии.

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

- презентаций с помощью проектора и интерактивной доски;
- деловых и ролевых игр;
- компьютерного тестирования,
- анализа конкретных ситуаций;
- тренингов;
- использования возможностей Интернета и т.д.

Для проведения лекционных и практических занятий используются различные образовательные технологии.

При ведении практических занятий по данной дисциплине используются такие стандартные методы обучения, как тестирование, фронтальный опрос, индивидуальный опрос, метод малых групп и т.п.

При ведении занятий определенное количество часов отведено интерактивным формам. Лекции при этом проводятся с использованием средств визуализации лекционного материала (мультимедийных презентаций) и применением таких методов и технологий, как дискуссия, проблемная лекция и т.п. При проведении практических занятий в интерактивной форме используются следующие методы: творческое задание, групповая дискуссия (полемика) по теме, деловая игра.

Кроме того, в процессе изучения дисциплины с целью повышения качества обучения предполагается использование научно-исследовательской работы.

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

Самостоятельная работа студентов является важной формой образовательного процесса - это ориентация на активные методы овладения знаниями, развитие творческих способностей студентов, переход от поточного к индивидуализированному обучению с учетом потребностей и возможностей личности.

Самостоятельная работа студентов по дисциплине включает все виды ее, выполняемые в соответствии с ФГОС ВО и рабочим учебным планом:

- подготовку к текущим занятиям - лекции, практическое занятие, лабораторная работа, семинар, контрольная работа, тестирование, устный опрос;

- изучение учебного материала, вынесенного на самостоятельную проработку; кроме того:

- выполнение рефератов, домашних заданий, выполнение индивидуально полученных заданий или предложенных по личной инициативе студента, рефератов, докладов в группе, на студенческих конференциях,

- участие в работах, выполняемых не в обязательном порядке под руководством преподавателя или без его руководства.

### **6.1 Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов.**

*Виды и порядок выполнения самостоятельной работы:*

1. Изучение рекомендованной литературы
2. Поиск в Интернете дополнительного материала
3. Подготовка реферата (до 5 страниц), презентации и доклада (10-

15 минут)

4. Подготовка к экзамену

**Оценочные средства для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины и учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов**

*Виды и порядок выполнения самостоятельной работы:*

№ п/п	Вид самостоятельной работы	Вид контроля	Учебно-методич. обеспечение
1.	Подготовка реферата (до 5 страниц), презентации и доклада (10-15 минут)	Прием реферата, презентации, доклада и оценка качества их исполнения на мини-конференции.	См. разделы 6.1, 6.2 и 7 данного документа
2.	Подготовка к экзамену	Промежуточная аттестация в форме экзамена	См. разделы 6.3, 6.4 и 7 данного документа

1. Текущий контроль: Прием реферата, презентации, доклада и оценка качества их исполнения на мини-конференции.

2. Промежуточная аттестация в форме экзамена.

*Текущий контроль* успеваемости осуществляется непрерывно, на протяжении всего курса. Прежде всего, это устный опрос по ходу лекции, выполняемый для оперативной активизации внимания студентов и оценки их уровня восприятия. Результаты устного опроса учитываются при выставлении рейтингового балла. Так же формой контроля самостоятельной работы является подготовка рефератов, содержание которых будет представлено публично на мини-конференции и сопровождено презентацией и небольшими тезисами в электронной форме.

**Темы дисциплины для самостоятельного изучения:**

Тема дисциплины	Содержание темы для самостоятельного изучения и ссылки на литературу	Кол-во часов	Форма контроля
Тема 1. Возникновение, современное состояние и перспективы развития управленческого консультирования.	проработка учебного материала, работа с электронными источниками, решение задач, выполнение кейс-заданий, обработка аналитических данных, подготовка докладов к участию в тематических дискуссиях, работа с тестами и вопросами, написание рефератов. <b>Литература:</b> 1,2,3,4	12	Решение задач Проведение деловой игры\
Тема 2. Теоретические основы управленческого консультирования	проработка учебного материала, работа с электронными источниками, решение задач, выполнение кейс-заданий, обработка аналитических данных, подготовка докладов к участию в тематических дискуссиях, работа с тестами и вопросами, написание рефератов.	10	Обсуждение Решение задач

	<b>Литература: 1,2,3,4</b>		
Тема 3. Роль консультантов по управлению в рамках внешнего и внутреннего консультирования	проработка учебного материала, работа с электронными источниками, решение задач, выполнение кейс-заданий, обработка аналитических данных, подготовка докладов к участию в тематических дискуссиях, работа с тестами и вопросами, написание рефератов. <b>Литература: 1,2,3,4</b>	10	Обсуждение, Решение задач Проведение деловой игры\
Тема 4. Основы методов управленческого консультирования.	проработка учебного материала, работа с электронными источниками, решение задач, выполнение кейс-заданий, обработка аналитических данных, подготовка докладов к участию в тематических дискуссиях, работа с тестами и вопросами, написание рефератов. <b>Литература: 1,2,3,4</b>	10	Научный диспут Эссе Решение ситуаций
Тема 5 Взаимоотношения «консультант-клиент».	проработка учебного материала, работа с электронными источниками, решение задач, выполнение кейс-заданий, обработка аналитических данных, подготовка докладов к участию в тематических дискуссиях, работа с тестами и вопросами, написание рефератов. <b>Литература: 1,2,3,4</b>	8	Решение задач Проведение деловой игры
Тема 6 Организация процесса управленческого консультирования: основные этапы	проработка учебного материала, работа с электронными источниками, решение задач, выполнение кейс-заданий, обработка аналитических данных, подготовка докладов к участию в тематических дискуссиях, работа с тестами и вопросами, написание рефератов. <b>Литература: 1,2,3,4</b>	6	Научный диспут Эссе Решение задач Проведение деловой игры
Тема 7. Диагностика консультируемой организации	проработка учебного материала, работа с электронными источниками, решение задач, выполнение кейс-заданий, обработка аналитических данных, подготовка докладов к участию в тематических дискуссиях, работа с тестами и вопросами, написание рефератов. <b>Литература: 1,2,3,4</b>	6	Решение задач Проведение деловой игры
Тема 8 Мониторинг и оценка результатов управленческого консультирования	проработка учебного материала, работа с электронными источниками, решение задач, выполнение кейс-заданий, обработка аналитических данных, подготовка докладов к участию в тематических дискуссиях, работа с тестами и вопросами, написание рефератов. <b>Литература: 1,2,3,4</b>	6	Научный диспут Эссе Решение задач Проведение деловой игры
Тема 9. Маркетинг консалтинговых услуг	проработка учебного материала, работа с электронными источниками, решение задач, выполнение кейс-заданий, обработка	4	Решение задач Проведение

	аналитических данных, подготовка докладов к участию в тематических дискуссиях, работа с тестами и вопросами, написание рефератов. <b>Литература:</b> 1,2,3,4		деловой игры
<b>итого</b>		<b>72</b>	

### ***Примерная 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, докторпациент, 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.

Код и наименование	Планируемые результаты обучения	Процедура освоения
ОПК-6	<p><b>Знать:</b> современные теории и концепции поведения на различных уровнях организации, перспективные организационные структуры и формы, понятие организационной динамики, типологию основных организационных изменений и дисфункций, суть концепции организационного развития, ее ценности, основные методы</p> <p><b>Уметь:</b> при анализе конкретной ситуации определять уровень главной проблемы (личность, группа или организация в целом) и применять соответствующие теоретические модели и концепции для ее оценки, вырабатывать управленческие решения выявленных организационных проблем, управлять развитием организации, активно взаимодействовать в команде и вносить вклад в общий результат работы</p> <p><b>Владеть:</b> навыками выработки управленческие решения выявленных организационных проблем, управлять развитием организации, активно взаимодействовать в команде и вносить вклад в общий результат работы</p>	Устный опрос, решение задач, написание рефератов, тестирование

ПК-1	<p><b>Знать:</b> Содержание этапов развития теории организации. Определение понятия системы, свойства управляющей и управляемой системы. Общие свойства, характерные для экономических организационных систем. Место управления в организационных процессах и структурах. Суть и содержание организационной культуры человека, компании и общества. Общие понятия о зависимостях, законах и закономерностях организации и их роль в теории организации. Основные этапы, процедуры и операции, входящие в состав процесса организации. Методы и этапы организационного проектирования. Функционально-диагностический метод совершенствования управления проблемами организации. Закономерности системы социального управления, характеризующие отношения между субъектом и объектом организаторской деятельности.</p> <p><b>Уметь:</b> Устанавливать, поддерживать и развивать профессиональные контакты с представителями органов государственной власти, местного самоуправления, политических партий, общественных организаций, СМИ, учреждений, организаций и предприятий. Готовить доклады, аналитические справки и презентации по региональной проблематике. Использовать в профессиональной деятельности систему электронного документооборота</p> <p><b>Владеть:</b> Методами разработки новой экономической организационной системы. Организовывать и проводить под руководством опытного сотрудника мероприятия (выставки, конференции, форумы)</p>	Устный опрос, конспектирование законов, написание рефератов, тестирование
------	--	---

ПК -2	<p><b>Знать:</b> способы разработки стандартных аналитических материалов, включающих диагностические и прогностические выводы практического характера по регионоведческой проблематике в сфере управленческого консалтинга.</p> <p><b>Уметь:</b> анализировать и интерпретировать статистические, социологические данные о региональных политических, социальных, экономических и культурных процессах и явлениях в инвестиционной сфере регионов; делать выводы по развитию региональных политических, социальных, экономических и культурных процессах</p> <p><b>Владеть:</b> методами составления прогнозов по развитию региональных политических, социальных, экономических и культурных процессов на краткосрочный и среднесрочный период</p>	
-------	--	--

## 7.2. Типовые контрольные задания

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

## 7.3 Примерный перечень тестовых заданий для текущего, промежуточного и итогового контроля:

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) предметную 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;
- в) 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.

### **Примерный перечень вопросов к экзамену**

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

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

### **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 978-5-9795-13201.IPRbooks

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.IPRbooks

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.IPRbooks

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.IPRbooks

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.IPRbooks

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.IPRbooks

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.IPRbooks

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.IPRbooks

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.

### **Экономическая периодика**

1. Бюллетень иностранной коммерческой информации (БИКИ).
2. Внешнеэкономический бюллетень.
3. Внешняя торговля.
4. Вопросы экономики.
5. Мировая экономика и международные отношения.
6. Российский экономический журнал.
7. Сборник законодательства Российской Федерации.
8. Финансовая газета.
9. Экономика и жизнь.
10. Экономист.
11. Эксперт.

### **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](http://www.kremlin.ru)
15. Официальный сайт Министерства иностранных дел Российской Федерации // [www.mid.ru](http://www.mid.ru)
16. Официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации // [www.economy.gov.ru](http://www.economy.gov.ru)
17. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики // [www.gks.ru](http://www.gks.ru)
18. Сайт Всероссийского центра изучения общественного мнения (ВЦИОМ) // <http://wciom.ru>
19. Сайт Фонда «Общественное мнение» // [www.fom.ru](http://www.fom.ru)
20. Сайт аналитического центра Юрия Левады (Левада-центр) // [www.levada.ru](http://www.levada.ru)
21. Сайт Института современного развития (ИНСОП) // [www.riocenter.ru](http://www.riocenter.ru)
22. Сайт Института общественного проектирования (ИНОП) // [www.inop.ru](http://www.inop.ru)
23. Сайт журнала «Эксперт» // [www.expert.ru](http://www.expert.ru)
24. Сайт Общественной палаты России // [www.oprf.ru](http://www.oprf.ru)
25. Сайт ИноСМИ // [www.inosmi.ru](http://www.inosmi.ru)
26. Сайт Инопресса.Ру // [www.inopressa.ru](http://www.inopressa.ru)
27. Сайт Информационного агентства REGNUM // [www.regnum.ru](http://www.regnum.ru)
28. Сайт журнала «Полис» // [www.politstudies.ru](http://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.**

Дисциплина «Управленческий консалтинг» отличается прикладным характером и значительной связью со статистическими данными, поэтому при ее изучении необходимо пользоваться различными информационными источниками, справочниками, периодической литературой, электронными ресурсами, практическим опытом.

Изучение дисциплины «Управленческий консалтинг» проводится на лекциях, практических занятиях, консультациях и путем самостоятельной работы вне аудитории.

Учебный материал дисциплины достаточно сложен для понимания, поэтому студентам предлагаются более наглядные способы изложения информации: таблицы, схемы, графики, картинки.

Очень актуальной является разработка и демонстрация мультимедийных презентаций по темам.

Для направления 41.03.02 – Регионоведение России особенно

актуальным является внедрение дистанционных технологий обучения. Студенты хорошо владеют компьютерной техникой и необходимым программным обеспечением, поэтому интересно использование Интернет-ресурсов, электронных учебников, составление заданий для выполнения в MicrosoftOffice.

Для студентов очной формы обучения оптимальным вариантом изучения дисциплины является наличие и постоянное ведение двух тетрадей: лекционной и с практическим материалом, предназначенной для систематической проверки преподавателем.

Очень важно при изучении дисциплины:

- 1) посещение аудиторных занятий,
- 2) выполнение всех заданий, выдаваемых преподавателем.

Для изучения дисциплины «Управленческий консалтинг» студентами могут использоваться источники, указанные в данной рабочей программе. Кроме того, материалы по темам выкладываются преподавателем на сайте кафедры «Мировая и региональная экономика». На этом же сайте студенты могут получать задания для самостоятельного выполнения и размещать выполненные варианты.

Практические занятия проводятся с целью углубленного освоения учебного материала по теме, выработки навыков в решении практических задач, приобретению профессиональных умений в области планирования и анализа экономических показателей. Главным содержанием практических занятий является активная работа каждого студента.

По результатам практического занятия студентам может быть выставлена оценка: с учетом его активности на занятии; уровня подготовки к занятию; знания теоретического материала и умения решать практические задания.

Методику решения заданий по теме предлагает преподаватель, после инструктажа студентам необходимо выполнить ряд заданий по теме.

Невыполненные в течение занятия задания подлежат выполнению во внеучебное время.

Процедура проведения семинарского занятия включает:

- выступления студентов по обсуждаемым вопросам темы;
- ответы выступающих на заданные в аудитории вопросы;
- дополнение ответов выступающих по вопросам темы;
- подведение итогов рассмотрения вопросов семинара преподавателем.

На семинарском занятии запланированные теоретические вопросы должны быть рассмотрены более подробно и полно, чем на состоявшихся лекциях, с анализом действующих нормативных актов, практических ситуаций. На семинарах студенты должны грамотно излагать проблемы, свободно высказывать свои мысли и суждения, рассматривать ситуации, способствующие развитию профессиональной компетентности. Следует

иметь в виду, что подготовка к семинару зависит от формы, места проведения семинара, конкретных заданий и поручений.

Семинарские занятия предназначены для закрепления пройденного материала в следующих формах: обсуждение основных вопросов тем, самостоятельных заданий, тестирование, контрольные работы, решение задач, анализ кейсов по теме.

При подготовке семинара преподавателю желательно придерживаться следующего алгоритма:

а) разработка учебно-методического материала:

- формулировка темы, соответствующей программе;
- выбор методов, приемов и средств для проведения семинара;
- подбор литературы для преподавателя и студентов;
- при необходимости проведение консультаций;

б) подготовка обучаемых и преподавателя:

- составление плана семинара из 3-4 вопросов;
- предоставление учащимся 4-5 дней для подготовки к семинару;
- предоставление рекомендаций о последовательности изучения литературы (учебники, учебные пособия, законы и постановления, руководства и положения, конспекты лекций, статьи, справочники, информационные сборники и бюллетени, статистические данные и др.);
- создание набора наглядных пособий.

Для подведения итогов семинара можно использовать следующие критерии (показатели) оценки ответов:

- полнота и конкретность ответа;
- последовательность и логика изложения;
- связь теоретических положений с практикой;
- обоснованность и доказательность излагаемых положений;
- наличие качественных и количественных показателей;
- наличие иллюстраций к ответам в виде конкретных фактов, примеров и пр.;
- уровень культуры речи;
- использование наглядных пособий и т.п.

В конце семинара рекомендуется дать оценку всего семинарского занятия, обратив особое внимание на следующие аспекты:

- качество подготовки;
- степень усвоения знаний;
- активность;
- положительные стороны в работе студентов;
- ценные и конструктивные предложения;
- недостатки в работе студентов.

**Практические занятия** – одна из форм учебного занятия, направленная на развитие самостоятельности учащихся и приобретение умений и навыков практической деятельности.

Помимо семинаров, преподавание дисциплины «Управленческий консалтинг» предполагает проведение практических занятий, во время которых студенты под руководством преподавателя разбирают практические ситуации в деятельности экономических субъектов, выполняют упражнения, составляют модели и прогнозы деятельности фирм и домохозяйств.

Особая форма практических занятий - лабораторные занятия, направленные на экспериментальное подтверждение теоретических положений и формирование учебных и профессиональных практических умений. В процессе лабораторной работы студенты выполняют одно или несколько лабораторных заданий, под руководством преподавателя в соответствии с изучаемым содержанием учебного материала.

*Самостоятельная работа* студентов по данной дисциплине заключается в изучении рекомендуемой литературы и нормативных актов, составлении конспектов по вопросам темы, переданной на самостоятельное изучение, подготовке научных докладов, рефератов, представление презентаций и проведенных исследований.

*Научные доклады* должны содержать актуальную информацию по изучаемой теме, отраженную в основной части, список литературы и могут сопровождаться иллюстративным материалом.

*Выполнение реферата* направлено на изучение студентами актуальных проблем современной экономической теории. Оформление научного доклада, реферата следует осуществлять в соответствии с установленными требованиями. Научные доклады и рефераты могут рекомендоваться преподавателем для обсуждения на студенческих научных конференциях, а также для участия в конкурсах.

*Тестовые материалы* предназначены для контроля остаточных знаний студентов. Тестовые задания подготовлены в рамках программы учебной дисциплины.

*Задачи и упражнения* предназначены для практического применения полученных студентами теоретических знаний.

Организуя самостоятельную работу, необходимо постоянно обучать студентов методам такой работы.

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

Процессы информатизации современной образовательной деятельности характеризуются процессами совершенствования и массового распространения современных информационных технологий, активно применяемых для передачи информации и обеспечения взаимодействия преподавателя и обучаемого. Современный преподаватель должен не только обладать знаниями в области информационных технологий, но и

быть специалистом по их применению в своей профессиональной деятельности.

В процессе преподавания дисциплины предполагается использование современных технологий визуализации учебной информации (создание и демонстрация презентаций), использование ресурсов электронной информационно-образовательной среды университета.

Проведение данной дисциплины не предполагает использование специального программного обеспечения. Используется следующее лицензионное программное обеспечение общего назначения и информационные справочные системы: прикладные программы пакета OfficeStd 2016 RUS OLP NL Acadmc (Microsoft Office Word; Microsoft Office Excel; Microsoft Office PowerPoint), Справочно-Правовая Система КонсультантПлюс, Электронный периодический справочник «Система ГАРАНТ».

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

Для проведения занятий по дисциплине используются специальные помещения - учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации с достаточным количеством посадочных мест, укомплектованные специализированной мебелью. Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа оснащены современным демонстрационным (мультимедийным) оборудованием для представления учебной информации большой аудитории.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.