

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:

ФИО: Агабекян Раиса Левоновна

Должность: ректор

Дата подписания: 25.01.2024 15:45:07

Уникальный программный ключ:

4237c7ccb9b9e111bbaf1f4fcd9201d015c4dbaa123f77473092b990cbe

Негосударственное аккредитованное некоммерческое частное образовательное учреждение высшего образования «Академия маркетинга и социально-информационных технологий – ИМСИТ» (г. Краснодар) (НАИЧОУ ВО Академия ИМСИТ)

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной работе, доцент

_____ Н.И. Севрюгина

17 апреля 2023 г.

Б1.В.22

Основы управленческого консультирования рабочая программа дисциплины (модуля)

Закреплена за кафедрой **Кафедра государственного и корпоративного управления**

Учебный план 38.03.03 Управление персоналом

Квалификация **бакалавр**

Форма обучения **очная**

Общая трудоемкость **5 ЗЕТ**

Часов по учебному плану 180

в том числе:

аудиторные занятия 64

самостоятельная работа 80

контактная работа во время
промежуточной аттестации (ИКР) 0

часов на контроль 34,7

Виды контроля в семестрах:
экзамены 7

Распределение часов дисциплины по семестрам

| Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>) | 7 (4.1) | | Итого | |
|--|---------|------|-------|------|
| | УП | РП | УП | РП |
| Неделя | 16 5/6 | | | |
| Вид занятий | УП | РП | УП | РП |
| Лекции | 32 | 32 | 32 | 32 |
| Практические | 32 | 32 | 32 | 32 |
| Контактная работа на аттестации (в период экз. сессий) | 0,3 | 0,3 | 0,3 | 0,3 |
| Консультации перед экзаменом | 1 | | 1 | |
| В том числе инт. | 8 | 8 | 8 | 8 |
| В том числе в форме практ.подготовки | 4 | 4 | 4 | 4 |
| Итого ауд. | 64 | 64 | 64 | 64 |
| Контактная работа | 65,3 | 65,3 | 65,3 | 65,3 |
| Сам. работа | 80 | 80 | 80 | 80 |
| Часы на контроль | 34,7 | 34,7 | 34,7 | 34,7 |
| Итого | 180 | 180 | 180 | 180 |

Программу составил(и):

доктор социологических наук, профессор, Лукацук Виталий Игоревич

Рецензент(ы):

директор ООО «ГорРемСтрой Управление», г. Кр, Феодоров М.Г. ;кандидат экономических наук, заведующая кафедрой экономики и управления, доцент Краснодарского филиала ВО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова», Балашиова И.В.

Рабочая программа дисциплины

Основы управленческого консультирования

разработана в соответствии с ФГОС ВО:

Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 38.03.03 Управление персоналом (приказ Минобрнауки России от 12.08.2020 г. № 955)

составлена на основании учебного плана:

38.03.03 Управление персоналом

утвержденного учёным советом вуза от 17.04.2023 протокол № 9.

Рабочая программа одобрена на заседании кафедры

Кафедра государственного и корпоративного управления

Протокол от 02.03.2023 г. № 7

Зав. кафедрой Мугаева Екатерина Викторовна

Согласовано с представителями работодателей на заседании НМС, протокол №9 от 17 апреля 2023 г.

Председатель НМС проф. Павелко Н.Н.

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

- 1.1 формирование у студентов компетенций для успешной профессиональной деятельности выпускников в части управленческого консультирования, а также формирование у студентов практических навыков по организации и проведению управленческого консультирования.

Задачи: - формирование знаний и навыков для понимания сложных социально-экономических отношений и многообразия предложений консалтинговых услуг в сфере управления персоналом на рынке и приходиться к правильным теоретическим заключениям и практическим действиям в отношении генерирования перемен в организации и нахождения баланса между непрерывным развитием и сохранением стабильности в условиях рыночного хозяйства;

- формирование системного представления об экономических, политических, социальных, экологических, и других факторах, способствующих стремительным преобразованиям и формированию разнонаправленных стратегий развития организаций внутри российской и мировой экономик;

- формирование знаний, навыков и умений по участию в разработке кадровой политики и стратегии управления персоналом;

- формирование навыков по разработке стратегии профессионального развития персонала;

- формирование знаний и умений по оценке экономической и социальной эффективности управления персоналом;

- формирование навыков и умений по анализу системы и процессов управления персоналом организации.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

| | |
|-------------------|---|
| Цикл (раздел) ОП: | Б1.В |
| 2.1 | Требования к предварительной подготовке обучающегося: |
| 2.1.1 | Основы теории управления |
| 2.1.2 | Информационные технологии в управлении персоналом |
| 2.1.3 | Технологии управления персоналом организации |
| 2.1.4 | Системный анализ и моделирование в кадровом менеджменте |
| 2.1.5 | Экономика управления персоналом |
| 2.1.6 | Социология и психология управления |
| 2.1.7 | Управление персоналом организации |
| 2.1.8 | Организационное поведение |
| 2.1.9 | Менеджмент |
| 2.1.10 | Антикризисное управление персоналом |
| 2.1.11 | Система обучения персонала |
| 2.1.12 | Аудит человеческих ресурсов |
| 2.1.13 | Налоги и налогообложение организаций |
| 2.2 | Дисциплины (модули) и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее: |
| 2.2.1 | Интернет-технологии в профессиональной деятельности |
| 2.2.2 | Разработка управленческих решений |
| 2.2.3 | Стратегия управления персоналом в условиях цифровизации экономики |
| 2.2.4 | Инновационный менеджмент в управлении персоналом |

3. ФОРМИРУЕМЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ, ИНДИКАТОРЫ ИХ ДОСТИЖЕНИЯ и планируемые результаты обучения**4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

| Код занятия | Наименование разделов и тем /вид занятия/ | Семестр / Курс | Часов | Компетенции | Литература и эл. ресурсы | Практ . подг. |
|-------------|--|----------------|-------|--|---|---------------|
| | Раздел 1. Раздел 1. Сущность, содержание и история становления управленческого консультирования | | | | | |
| 1.1 | Задачи управленческого консультирования. Понятие и модели консалтинговых услуг. /Лек/ | 7 | 4 | ПК-4.1 ПК-4.2 ПК-4.3 ПК-4.4 ПК-4.5 ПК-4.6 ПК-4.7 ПК-4.8 ПК-4.9 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 | |

| | | | | | | | |
|---|--|---|----|--|--|---|--|
| 1.2 | Подсистема управления консалтинговыми услугами. /Лек/ | 7 | 4 | ПК-4.1 ПК-4.2 ПК-4.3 ПК-4.4 ПК-4.5 ПК-4.6 ПК-4.7 ПК-4.8 ПК-4.9 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 | | |
| 1.3 | Задачи управленческого консультирования. Понятие и модели консалтинговых услуг. /Пр/ | 7 | 4 | ПК-4.1 ПК-4.2 ПК-4.3 ПК-4.4 ПК-4.5 ПК-4.6 ПК-4.7 ПК-4.8 ПК-4.9 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 | 1 | |
| 1.4 | Подсистема управления консалтинговыми услугами. /Пр/ | 7 | 4 | ПК-4.1 ПК-4.2 ПК-4.3 ПК-4.4 ПК-4.5 ПК-4.6 ПК-4.7 ПК-4.8 ПК-4.9 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 | | |
| 1.5 | Задачи управленческого консультирования. Понятие и модели консалтинговых услуг. /Ср/ | 7 | 10 | ПК-4.1 ПК-4.2 ПК-4.3 ПК-4.4 ПК-4.5 ПК-4.6 ПК-4.7 ПК-4.8 ПК-4.9 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 | | |
| 1.6 | Подсистема управления консалтинговыми услугами. /Ср/ | 7 | 10 | ПК-4.1 ПК-4.2 ПК-4.3 ПК-4.4 ПК-4.5 ПК-4.6 ПК-4.7 ПК-4.8 ПК-4.9 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 | | |
| Раздел 2. Раздел 2. Организация управленческого консультирования | | | | | | | |
| 2.1 | Структура рынка консалтинговых услуг. /Лек/ | 7 | 4 | ПК-4.1 ПК-4.2 ПК-4.3 ПК-4.4 ПК-4.5 ПК-4.6 ПК-4.7 ПК-4.8 ПК-4.9 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 | | |
| 2.2 | Планирование потребности в консультировании. /Лек/ | 7 | 4 | ПК-4.1 ПК-4.2 ПК-4.3 ПК-4.4 ПК-4.5 ПК-4.6 ПК-4.7 ПК-4.8 ПК-4.9 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 | | |
| 2.3 | Структура рынка консалтинговых услуг /Пр/ | 7 | 4 | ПК-4.1 ПК-4.2 ПК-4.3 ПК-4.4 ПК-4.5 ПК-4.6 ПК-4.7 ПК-4.8 ПК-4.9 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 | 1 | |
| 2.4 | Планирование потребности в консультировании. /Пр/ | 7 | 4 | ПК-4.1 ПК-4.2 ПК-4.3 ПК-4.4 ПК-4.5 ПК-4.6 ПК-4.7 ПК-4.8 ПК-4.9 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 | | |
| 2.5 | Структура рынка консалтинговых услуг /Ср/ | 7 | 10 | ПК-4.1 ПК-4.2 ПК-4.3 ПК-4.4 ПК-4.5 ПК-4.6 ПК-4.7 ПК-4.8 ПК-4.9 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 | | |

| | | | | | | |
|-----|---|---|----|--|---|---|
| 2.6 | Планирование потребности в консультировании. /Ср/ | 7 | 10 | ПК-4.1 ПК-4.2 ПК-4.3 ПК-4.4 ПК-4.5 ПК-4.6 ПК-4.7 ПК-4.8 ПК-4.9 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 | |
| | Раздел 3. Раздел 3. Организация как объект управленческого консультирования. Консультант-клиентские отношения. | | | | | |
| 3.1 | Ключевые аспекты управленческого консультирования в организации. /Лек/ | 7 | 4 | ПК-4.1 ПК-4.2 ПК-4.3 ПК-4.4 ПК-4.5 ПК-4.6 ПК-4.7 ПК-4.8 ПК-4.9 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 | |
| 3.2 | Современные технологии консультирования. /Лек/ | 7 | 4 | ПК-4.1 ПК-4.2 ПК-4.3 ПК-4.4 ПК-4.5 ПК-4.6 ПК-4.7 ПК-4.8 ПК-4.9 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 | |
| 3.3 | Ключевые аспекты управленческого консультирования в организации. /Пр/ | 7 | 4 | ПК-4.1 ПК-4.2 ПК-4.3 ПК-4.4 ПК-4.5 ПК-4.6 ПК-4.7 ПК-4.8 ПК-4.9 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 | 1 |
| 3.4 | Современные технологии консультирования. /Пр/ | 7 | 4 | ПК-4.1 ПК-4.2 ПК-4.3 ПК-4.4 ПК-4.5 ПК-4.6 ПК-4.7 ПК-4.8 ПК-4.9 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 | |
| 3.5 | Ключевые аспекты управленческого консультирования в организации. /Ср/ | 7 | 10 | ПК-4.1 ПК-4.2 ПК-4.3 ПК-4.4 ПК-4.5 ПК-4.6 ПК-4.7 ПК-4.8 ПК-4.9 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 | |
| 3.6 | Современные технологии консультирования. /Ср/ | 7 | 10 | ПК-4.1 ПК-4.2 ПК-4.3 ПК-4.4 ПК-4.5 ПК-4.6 ПК-4.7 ПК-4.8 ПК-4.9 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 | |
| | Раздел 4. Раздел 4. Внешние и внутренние консультанты, их характеристика и отличия | | | | | |
| 4.1 | Анализ внутреннего рынка консультационных услуг. /Лек/ | 7 | 4 | ПК-4.1 ПК-4.2 ПК-4.3 ПК-4.4 ПК-4.5 ПК-4.6 ПК-4.7 ПК-4.8 ПК-4.9 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 | |
| 4.2 | Планирование потребности во внешнем консультировании. /Лек/ | 7 | 4 | ПК-4.1 ПК-4.2 ПК-4.3 ПК-4.4 ПК-4.5 ПК-4.6 ПК-4.7 ПК-4.8 ПК-4.9 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 | |

| | | | | | | |
|---|--|---|-----|--|---|---|
| 4.3 | Анализ внутреннего рынка консультационных услуг. /Пр/ | 7 | 4 | ПК-4.1 ПК-4.2 ПК-4.3 ПК-4.4 ПК-4.5 ПК-4.6 ПК-4.7 ПК-4.8 ПК-4.9 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 | |
| 4.4 | Планирование потребности во внешнем консультировании. /Пр/ | 7 | 4 | ПК-4.1 ПК-4.2 ПК-4.3 ПК-4.4 ПК-4.5 ПК-4.6 ПК-4.7 ПК-4.8 ПК-4.9 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 | 1 |
| 4.5 | Анализ внутреннего рынка консультационных услуг. /Ср/ | 7 | 10 | ПК-4.1 ПК-4.2 ПК-4.3 ПК-4.4 ПК-4.5 ПК-4.6 ПК-4.7 ПК-4.8 ПК-4.9 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 | |
| 4.6 | Планирование потребности во внешнем консультировании. /Ср/ | 7 | 10 | ПК-4.1 ПК-4.2 ПК-4.3 ПК-4.4 ПК-4.5 ПК-4.6 ПК-4.7 ПК-4.8 ПК-4.9 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 | |
| Раздел 5. Промежуточная аттестация | | | | | | |
| 5.1 | Консультации /Конс/ | 7 | 1 | ПК-4.1 ПК-4.2 ПК-4.3 ПК-4.4 ПК-4.5 ПК-4.6 ПК-4.7 ПК-4.8 ПК-4.9 | | |
| 5.2 | Контактная работа на аттестации (в период экз. сессий) /КАЭ/ | 7 | 0,3 | ПК-4.1 ПК-4.2 ПК-4.3 ПК-4.4 ПК-4.5 ПК-4.6 ПК-4.7 ПК-4.8 ПК-4.9 | | |

5. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

5.1. Контрольные вопросы и задания

Примерный перечень вопросов к экзамену

1. Общая характеристика психологического консультирования.
2. Сущность консультирования.
3. Соотнесение понятий «психологическое консультирование», «психологическая коррекция», «психотерапия».
4. Представление о бизнес-консультировании.
5. Основные стадии процесса психологического консультирования.
6. Технология ведения беседы.
7. Этические требования в психологическом консультировании.
8. Основные источники развития организационного консультирования.
9. Типология организационного консультирования.
10. Трудности развития бизнес-консультирования в России.
11. История зарождения бизнес-консультирования.
12. История зарождения бизнес-консультирования в России.
13. Субъекты и объекты бизнес-консультирования.
14. Степень специализации консультанта: «внешние», «внутренние» консультанты.
15. Виды консультирования.
16. Экспертное консультирование.
17. Процессуальное консультирование.
18. Обучающее консультирование.
19. Отношения консультант-клиент.
20. Ожидания клиента от консультирования.
21. Ответственность консультанта.
22. Оценка эффективности и результативности консультации.
23. Понятие организационного развития.

24. Методы организационного развития: процессуальные и структурные.
25. Социально-психологические технологии консультирования.
26. Методы консультирования
27. Организационная диагностика.
28. Правила составления консультативных отчетов.
29. Роль моделей в организационной диагностике.
30. Внедрение организационных изменений.

5.2. Темы письменных работ

1. История управленческого консалтинга на территории бывшего СССР.
2. Управленческое консультирование во времена плановой экономики и на этапе перехода к рыночной экономике.
3. Управленческий консалтинг в перестроечные и постперестроечные времена на территории бывшего СССР.
4. История управленческого консалтинга в странах бывшего социалистического лагеря.
5. Управленческий консалтинг в развитых капиталистических странах в 50-е 80-е годы XX-го века.
6. Характеристики консультантов и типы заказчиков.
7. Различные классификации заказчиков и клиентов консалтинговых фирм.
8. Виды мотивации заказчика на получение консалтинговых услуг.
9. Проблемы профессиональной этики бизнес-консультантов.
10. Регламент отношений «клиент-консультант».
11. Роли консультанта.
12. Типы лидерства. Стили руководства. Чувствительность руководства к инновационным изменениям в структуре и системе управления в зависимости от стиля руководства.
13. Типичные ошибки руководителя на этапе диагностики проблемы, разработки решения и внедрения решения проблемы.
14. Последствия возможных изменений в организации, вызванные консалтинговым проектом.
15. Контроль, рефлексия и генерирование организационных изменений. Реактивный, активный и проактивный тип руководства.
16. Различные классификации типов корпоративной культуры. Последствия возможных изменений для корпоративной культуры организации, вызванные консалтинговым проектом для разных типов корпоративных культур.
17. Элитные компании в сфере управленческого консалтинга.
18. Анализ консультирования в сфере малого бизнеса.
19. Возникновение и современное состояние консалтинга в России и в мире.
20. Особенности и перспективы развития консалтинга в России.
21. Различия российской и западной школ консультирования.
22. Современные российские технологии консультирования.
23. Моделирование консалтингового процесса.
24. Консультирование в различных областях менеджмента.
25. Консультирование в области стратегического планирования и управления.
26. Консультирование в области управления маркетингом.
27. Консультирование в области финансового управления.
28. Консультирование в области организационных структур управления и процессов принятия решений.
29. Консультирование в области бухгалтерского учета.
30. Консультирование в области управления персоналом.
31. Консультирование в области организации производства.
32. Консультирование в области информационных технологий.
33. Консультирование в области корпоративных структур.
34. Консультирование в области экологии.
35. Консультирование по организации малого бизнеса.
36. Консультирование по вопросам управления изменениями и сопротивление изменениям.
37. Стратегическое планирование деятельности консалтинговой фирмы.
38. Методы ценообразования в консалтинговом бизнесе.
39. Эффективные коммуникации в консалтинге.
40. Качество консалтинговых услуг и его измерение.
41. Система мотивации в консалтинговом бизнесе.
42. Роль маркетинга в развитии консалтингового бизнеса.
43. Консалтинг в управлении государственным сектором.

5.3. Фонд оценочных средств

ТЕСТЫ

1. Компании привлекают консультантов по управлению для:
 - а) уменьшения или ликвидации неопределенности на разных стадиях процесса подготовки принятия и реализации управленческих решений;
 - б) повышения квалификации персонала компании;
 - в) проведения налоговой проверки;
 - г) проведения аудиторской проверки.
2. К консалтингу следует относиться:
 - а) как к искусству;

- б) как к науке;
в) как к ремеслу;
г) как к помощи, оказываемой профессионалами.
3. Этические стандарты консультирования:
а) регламентированы этическими установками кодексов профессионального поведения консультантов;
б) определяются только внутренним воспитанием, нормами поведения, этикой консультанта;
в) не существуют никаких;
г) определяются зарубежными консалтинговыми ассоциациями.
4. Профессиональные ассоциации консультантов, существующие в России, называются:
а) АКЭУ, АКУОР, НГПК;
б) ФЕАКО, СБТ, ЮНИКОН;
в) ЕВРОКОНСАЛТ, НТТМ, АКЭУ;
г) АКУОР, СПББИЗНЕС, УКРКОНСАЛТ.
5. Могут ли консультанты или другие сотрудники консультационной компании приобретать акции компаний, которые являлись их клиентами?
а) да;
б) нет;
в) возможно;
г) иногда.
6. Управленческое консультирование связано со следующими видами профессиональных услуг:
а) торговля, рекрутмент, логистика;
б) юридические услуги, аудит, инжиниринг;
в) обеспечение информационными технологиями, издательское дело, реклама;
г) инжиниринг, бенчмаркинг, аутсорсинг.
7. Под «смежными» по отношению к услугам по управленческому консультированию понимают услуги:
а) предоставляемые фирмами-конкурентами, отличные от услуг данной консультационной компании;
б) граница между которыми и услугами по управленческому консультированию размыта и нельзя точно установить, относятся эти услуги к управленческим или нет;
в) по сопровождению деятельности компании-клиента после оказания услуг по управленческому консультированию;
г) оказываемые перед началом реализации консультационного проекта.
8. «Смежными» услугами по отношению к услугам по управленческому консультированию являются:
а) юридические услуги, рекламные услуги, налоговые услуги;
б) юридические услуги, рекрутментские услуги, аудиторские услуги;
в) транспортные услуги, рекрутментские услуги, рг-услуги;
г) туристические услуги, финансовые услуги, банковские услуги.
9. Консультационные услуги оказываются в следующих формах:
а) разовые консультации, отчеты, обзоры;
б) отчеты, репрезентации, проекты;
в) справки, проекты, программы;
г) разовые консультации, проекты, обзоры.
10. Процесс консультирования:
а) совместная деятельность консультанта и клиента с целью решения определенной задачи и осуществления желаемых изменений в организации;
б) процесс ведения переговоров консультанта и клиента о необходимом сотрудничестве;
в) вид профессиональной деятельности людей по организации процессов достижения системы целей, принимаемых и реализуемых с использованием научных подходов, концепции управления и человеческого фактора;
г) совместная деятельность трех партнеров: консультанта, дилера, клиента.
11. Субъектом консультирования является:
а) клиенты;
б) внешние консультанты;
в) внутренние консультанты;
г) западные консультанты.
12. Объектами консультирования могут являться:
а) частные и государственные предприятия;
б) зарубежная консультационная организация;
в) отечественная консультационная организация;
г) ассоциация консультантов.

13. Консультант – это:

- а) аудитор;
- б) советник, не обладающий властью принятия решения, рекомендуемый как поступать в данной конкретной ситуации;
- в) специалист, имеющий управленческое образование;
- г) специалист, имеющий экономическое образование.

14. Отличительной чертой консультанта от менеджера отличает:

- а) широкий кругозор;
- б) ораторские навыки;
- в) независимый взгляд на компанию со стороны;
- г) умение принимать решения.

15. Эффективный консультант должен:

- а) жестко критиковать своих конкурентов с целью завоевания клиента;
- б) владеть педагогикой и риторикой;
- в) выполнять все требования руководителя компании-клиента, подчиняться им;
- г) обладать навыками системного подхода к решению проблем.

16. Одиночный консультант – это:

- а) консультант без образования юридического лица;
- б) одинокий человек;
- в) индивидуалист;
- г) консультант штата консультационной компании, всегда работающий над проектами в одиночку.

17. Условием оказания консультационной помощи является:

- а) взаимная договоренность консультанта и клиента на коммерческих началах;
- б) желание консультанта;
- в) желание клиента;
- г) директивное предписание.

18. Основным фактором производства консультационных услуг является:

- а) интеллектуальный капитал;
- б) ораторское искусство;
- в) гибкость и легкая адаптивность;
- г) знание иностранных языков.

19. Логика процесса консультирования состоит в последовательности осуществления:

- а) этапа, фазы, стадии;
- б) стадии, этапа, процедуры;
- в) фазы, стадии, процедуры;
- г) процедуры, стадии, этапа.

20. В процесс консультирования входит следующее количество стадий:

- а) 3;
- б) 5;
- в) 2;
- г) 4.

21. Планирование действий консультанта по отношению к процессу консультирования является:

- а) фазой процесса консультирования;
- б) этапом процесса консультирования;
- в) стадией процесса консультирования;
- г) процедурой процесса консультирования.

22. В фазу процесса консультирования «Диагноз» входят:

- а) первый контакт с клиентом;
- б) обучение клиента;
- в) детальное изучение проблемы;
- г) выработка решения.

23. В фазу процесса консультирования «Подготовка» входят:

- а) обнаружение фактов;
- б) выработка решений;
- в) контракт на консультирование;
- г) конечный отчет.

24. В фазу процесса консультирования «Внедрение» входят:

- а) планирование задания;

- б) оценка альтернативных вариантов;
в) корректировка предложений;
г) обучение клиента.
25. В фазу процесса консультирования «Завершение» входят:
а) конечный отчет;
б) анализ и синтез фактов;
в) планирование задания;
г) первый контакт с клиентом.
26. В фазу процесса консультирования «Планирование действий» входят:
а) предложения клиенту относительно задания;
б) оценка альтернативных вариантов;
в) корректировка предложений;
г) выработка решений.
27. Знания, опыт, информация, независимость, объективность – это:
а) признаки объектов консультирования;
б) признаки субъектов консультирования;
в) свойства консультационного процесса;
г) составные части консультационной помощи.
28. Клиент обязательно участвует в следующих видах деятельности по консультированию:
а) сбор данных и приведение их в форму, удобную для консультанта;
б) интервьюирование вышестоящих органов о состоянии компании при диагностике проблемы;
в) обучение консультанта в процессе консультирования;
г) подготовка консультационного отчета.
29. Внешние консультанты – это:
а) независимые консультационные фирмы или индивидуальные консультанты, оказывающие услуги клиентам на основе соответствующего договора;
б) специалисты по экономике и управлению, занятые в штате той или иной организации;
в) ни один из ответов не является верным;
г) сотрудники внешних учреждений.
30. Экспертное, процессное и обучающее консультирование - это:
а) предмет консультирования;
б) цель консультирования;
в) виды консультирования;
г) объекты консультирования.
31. Основным преимуществом внешнего консультирования является:
а) консультант всегда «под рукой» у руководителя;
б) использование стандартных, унифицированных схем и методик консультирования;
в) владение большим количеством информации для проведения аналитических работ в определенной области;
г) знание внешней среды.
32. Основным недостатком внутреннего консультирования является:
а) консультанты не имеют опыта работы в других отраслях;
б) наличие слишком большого объема информации о внутренних процессах организации;
в) подчинение внутренних консультантов внешним;
г) нежелание перенимать опыт.
33. Процессное консультирование - это:
а) самостоятельная работа консультанта;
б) процесс написания консультантом итогового отчета;
в) взаимодействие консультанта с клиентом в процессе решения экономических и управленческих задач;
г) самостоятельная работа клиента.
34. Экспертное консультирование – это:
а) сбор консультантом информации о клиенте;
б) экспертиза состояния клиента, выдача ему результативных рекомендаций и их внедрение;
в) научное обоснование консультантом деятельности клиента;
г) приглашение эксперта.
35. Процессное консультирование исходит из преимуществ работы:
а) в команде на основе доверительных отношений;

- б) в одиночку без вмешательства со стороны клиента;
 в) с открытым обменом мнениями о проблеме;
 г) в результате которой компания-клиент получает сиюминутный результат.

5.4. Перечень видов оценочных средств

- выполнение учебных индивидуальных заданий в ходе практических занятий;
- контрольный опрос (устный);
- выполнение тестового задания;
- письменная фиксация информации в виде записей, конспектирования, делового письма, а также в виде докладов, рефератов, тезисов и т.п.

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

6.1. Рекомендуемая литература

6.1.1. Основная литература

| | Авторы, составители | Заглавие | Издательство, год |
|------|--------------------------------|--|--|
| Л1.1 | Соколова М. М. | Управленческое консультирование: Учебное пособие | Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2019, URL: http://znanium.com/catalog/document?id=343262 |
| Л1.2 | Чуланова О.Л. | Основы управленческого консультирования: Учебник | Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2019, URL: http://znanium.com/catalog/document?id=344900 |
| Л1.3 | Кибанов А.Я., Ивановская Л.В. | Управление персоналом: Учебник | Москва: Издательский Центр РИО, 2020, URL: http://znanium.com/catalog/document?id=356047 |
| Л1.4 | Блинов А.О., Дресвянников В.А. | Управленческое консультирование: Учебник | Москва: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2020, URL: http://znanium.com/catalog/document?id=358514 |

6.1.2. Дополнительная литература

| | Авторы, составители | Заглавие | Издательство, год |
|------|--------------------------|--|--|
| Л2.1 | Чуланова О.Л. | Консалтинг персонала: Учебное пособие | Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2019, URL: https://znanium.com/catalog/document?id=338313 |
| Л2.2 | Лапыгин Ю.Н. | Управленческий консалтинг: Учебник | Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2020, URL: http://znanium.com/catalog/document?id=348747 |
| Л2.3 | Попов В.Л., Кремлев Н.Д. | Управление инновационными проектами: Учебное пособие | Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2020, URL: http://znanium.com/catalog/document?id=355754 |
| Л2.4 | Михайлина Г.И. | Управление персоналом: Учебное пособие | Москва: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2018, URL: http://znanium.com/catalog/document?id=358430 |

6.2. Электронные учебные издания и электронные образовательные ресурсы

| | |
|----|--|
| Э1 | Электронная версия журнала "Управление персоналом". - Режим доступа: http://www.personal.ru |
| Э2 | Электронная версия журнала "Кадровик". - Режим доступа: http://www.kadrovik.ru |
| Э3 | Научная электронная библиотека. - Режим доступа: http://www.elibrary.ru |
| Э4 | Справочно-информационная система «Гарант». - Режим доступа: http://www.garant.ru |
| Э5 | Интернет-библиотека издательской группы «Дело и сервис». - Режим доступа: http://www.dis.ru |

6.3.1. Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение, в том числе отечественного производства

| | |
|---------|---|
| 6.3.1.1 | Windows 10 Pro RUS Операционная система – Windows 10 Pro RUS Подписка Microsoft Imagine Premium – Order №143659 от 12.07.2021 |
| 6.3.1.2 | 7-Zip Архиватор 7-Zip Программное обеспечение по лицензии GNU GPL |
| 6.3.1.3 | Google Chrome Браузер Google Chrome Программное обеспечение по лицензии GNU GPL |
| 6.3.1.4 | Mozilla Firefox Браузер Mozilla Firefox Программное обеспечение по лицензии GNU GPL |

| | |
|---|---|
| 6.3.1.5 | Notepad++. Текстовый редактор Notepad++. Программное обеспечение по лицензии GNU GPL |
| 6.3.1.6 | 1С:Предприятие 8. Комплект 1С:Предприятие 8. Комплект для обучения в высших и средних учебных заведениях. Сублицензионный договор № 32/180913/005 от 18.09.2013. (Первый БИТ) |
| 6.3.1.7 | Adobe Photoshop CS3 Графический редактор Adobe Photoshop Creative Suite 3 Adobe Software License Certificate ID CE0707281 от 12.07.2007 |
| 6.3.1.8 | Kaspersky Endpoint Security Антивирусное ПО Kaspersky Endpoint Security для бизнеса Стандартный (350шт). Договор № ПР-00035750 от 13 декабря 2022г. (ООО Прима АйТи) |
| 6.3.1.9 | MS Access 2016 СУБД Microsoft Access 2016 Подписка Microsoft Imagine Premium – Order №143659 от 12.07.2021 |
| 6.3.1.1 0 | MS Project Pro 2016 Microsoft Project профессиональный 2016 Подписка Microsoft Imagine Premium – Order №143659 от 12.07.2021 |
| 6.3.1.1 1 | MS Visio Pro 2016 Интегрированная среда разработки Microsoft Visio профессиональный 2016 Подписка Microsoft Imagine Premium – Order №143659 от 12.07.2021 |
| 6.3.1.1 2 | Adobe Reader DC Adobe Acrobat — пакет программ, предназначенный для создания и просмотра электронных публикаций в формате PDF Adobe Acrobat Reader DC and Runtime Software distribution license agreement for use on personal computers от 31.01.2017 |
| 6.3.2. Перечень профессиональных баз данных и информационных справочных систем | |
| 6.3.2.1 | Консультант Плюс http://www.consultant.ru |
| 6.3.2.2 | Global CIO Официальный портал ИТ-директоров http://www.globalcio.ru |
| 6.3.2.3 | ARIS BPM Community https://www.ariscommunity.com |
| 6.3.2.4 | ABOUT THE UNIFIED MODELING LANGUAGE SPECIFICATION https://www.omg.org/spec/UML |
| 6.3.2.5 | РОССТАНДАРТ Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии https://www.gost.ru/portal/gost/ |
| 6.3.2.6 | ИСО Международная организация по стандартизации https://www.iso.org/ru/home.html |
| 6.3.2.7 | Кодекс – Профессиональные справочные системы https://kodeks.ru |

7. МТО (оборудование и технические средства обучения)

| Ауд | Наименование | ПО | Оснащение |
|-----|---|---------------------------------------|--|
| 402 | Помещение для проведения занятий лекционного типа | 7-Zip Google Chrome LibreOffice | 36 посадочных мест, преподавательское место, доска, мультимедийный проектор (переносной), переносной ноутбук |

8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

В процессе освоения дисциплины «Основы управленческого консультирования» используются следующие образовательные технологии в виде контактной и самостоятельной работы:

1. Стандартные методы обучения:

- проблемная лекция;
- информационная лекции;
- практические занятия, на которых обсуждаются основные проблемы, раскрываемые в лекциях и сформулированные в домашних заданиях;
- письменные и/или устные домашние задания;
- расчетно-аналитические, расчетно-графические задания;
- консультации преподавателей;
- самостоятельная работа студентов, в которую входит освоение теоретического материала, подготовка к практическим занятиям, выполнение указанных выше письменных или устных заданий, работа с литературой и др.

2. Методы обучения с применением интерактивных форм образовательных технологий:

- обсуждение подготовленных студентами научно-исследовательских работ (проектов);
- обсуждение результатов работы студенческих исследовательских групп.

Интерактивные технологии – организация образовательного процесса, которая предполагает активное и нелинейное взаимодействие всех участников, достижение на этой основе лично значимого для них образовательного результата. Наряду со специализированными технологиями такого рода принцип интерактивности прослеживается в большинстве современных образовательных технологий. Интерактивность подразумевает субъект-субъектные отношения в ходе образовательного процесса и, как следствие, формирование саморазвивающейся информационно-ресурсной среды.

9. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ОБУЧАЮЩИМСЯ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

Самостоятельная работа студентов в ходе семестра является важной составной частью учебного процесса и необходима для закрепления и углубления знаний, полученных в период сессии на лекциях, практических и интерактивных занятиях, а также для индивидуального изучения дисциплины «Основы управленческого консультирования» в соответствии с программой и рекомендованной литературой.

Самостоятельная работа выполняется в виде подготовки домашнего задания или сообщения по отдельным вопросам,

написание и защита научно-исследовательского проекта.

Контроль качества выполнения самостоятельной (домашней) работы может осуществляться с помощью устного опроса на лекциях или практических занятиях, обсуждения подготовленных научно-исследовательских проектов, проведения тестирования.

Устные формы контроля помогут оценить владение студентами жанрами научной речи (дискуссия, диспут, сообщение, доклад и др.), в которых раскрывается умение студентов передать нужную информацию, грамотно использовать языковые средства, а также ораторские приемы для контакта с аудиторией.

Письменные работы позволяют оценить владение источниками, научным стилем изложения, для которого характерны: логичность, точность терминологии, обобщенность и отвлеченность, насыщенность фактической информацией.

Цели и задачи самостоятельной (внеаудиторной) работы обучающихся:

- самостоятельность овладения новым учебным материалом;
- формирование умений и навыков самостоятельного умственного труда;
- овладение различными формами взаимоконтроля и самоконтроля;
- развитие самостоятельности мышления;
- формирование общих трудовых и профессиональных умений;
- формирование убежденности, волевых качеств, способности к самоорганизации, творчеству.

Самостоятельная работа может осуществляться индивидуально или группами обучающихся в зависимости от цели, объема, конкретной тематики, уровня сложности, уровня умений обучающихся.

Перечень практических заданий для самостоятельной работы:

1. Изучение нормативно-правовых актов профессиональной направленности.
2. Письменная фиксация информации в виде записей, конспектирования, делового письма, а также в виде докладов, рефератов, тезисов и т.п.
3. Решение кейсов.