

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

**«МОСКОВСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(МОСКОВСКИЙ ПОЛИТЕХ)**

**Электростальский институт (филиал)
Московского политехнического университета**

УТВЕРЖДАЮ

Директор Электростальского института
(филиала) Московского политехнического
университета


_____/О.Д. Филиппова/
_____**26 мая** 2025 г.



Рабочая программа дисциплины

«Консалтинг»

Направление подготовки
38.03.01 «Экономика»

Направленность образовательной программы
«Экономика и финансы предприятий»
(набор 2025 года)

Квалификация (степень) выпускника
Бакалавр

Форма обучения
очная, очно-заочная

Электросталь 2025

Область применения и нормативные ссылки

Настоящая программа учебной дисциплины устанавливает минимальные требования к знаниям и умениям обучающегося и определяет содержание и виды учебных занятий и отчетности. Программа предназначена для преподавателей, ведущих данную дисциплину, и обучающихся направления подготовки 38.03.01 Экономика (уровень бакалавриата) изучающих дисциплину «Консалтинг».

Программа разработана в соответствии с:

- федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования по направлению подготовки 38.03.01 Экономика (уровень бакалавриата), утвержденным приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от 12 августа 2020 г. №954;
- образовательной программой 38.03.01 Экономика (уровень бакалавриата), направленность образовательной программы «Экономика и финансы предприятий»;
- учебным планом (очной, очно-заочной форм обучения) по направлению подготовки 38.03.01 Экономика (уровень бакалавриата), направленность образовательной программы «Экономика и финансы предприятий», утвержденным в 2025 г.

1. Цель и задачи освоения дисциплины

Цель освоения дисциплины «Консалтинг» – изучение теоретических основ и получение практических навыков в части, касающейся оказания консультационных услуг по вопросам управления, и формирование у студентов представления о сущности, задачах и принципах определения стратегии и технологиях проведения управленческого консультирования.

Основными задачами освоения дисциплины «Консалтинг» являются:

- обучить студентов основам знаний по разработке принципов определения организационных изменений и применения соответствующих технологий управленческого консультирования;
- дать представление о состоянии, проблемах и перспективах эффективного использования услуг консультантов;
- сформировать у студентов теоретические знания и практические навыки по вопросам организации и осуществления управленческого консультирования, необходимые для правильной ориентации в вопросах оказания консультационных услуг, подбора консалтинговых организаций и заключения консультационных договоров;
- формирование готовности применять современные методы управленческого консультирования;
- закрепление знаний и развитие навыков по практическому консультированию.

2. Место дисциплины в структуре ОПОП бакалавриата

Дисциплина «Консалтинг» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений, основной профессиональной образовательной программы бакалавриата направления подготовки 38.03.01 «Экономика».

Дисциплина «Консалтинг» взаимосвязана логически и содержательно-методически со следующими дисциплинами ОПОП:

экономическая теория;
введение в профессию.
методы принятия управленческих решений;
основы менеджмента;
финансовый менеджмент;
управление человеческими ресурсами;
деловые коммуникации и навыки ведения переговоров;
экономика предприятия;
управление проектами.

3.Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы.

В результате освоения дисциплины (модуля) у обучающихся формируются следующие компетенции и должны быть достигнуты следующие результаты обучения как этап формирования соответствующих компетенций:

Код компетенций	Наименование компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине
ПК-3	Способен разрабатывать варианты организационно-экономических решений при планировании хозяйственной деятельности предприятий и организаций, и оценивать их с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических и правовых последствий их реализации	ИПК-3.1. Разрабатывает варианты организационно-экономических решений при планировании хозяйственной деятельности предприятий и организаций. ИПК-3.2. Оценивает варианты организационно-экономических решений с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических и правовых последствий их реализации.	Знать: принципы проведения управленческого консультирования, его этапы и формы; деятельность консультантов; документальное сопровождение консультационных мероприятий. Уметь: применять современные методы управленческого консультирования; разрабатывать варианты организационно-управленческих и экономических решений; анализировать риски; оценивать эффективность существующих процессов и формулировать предложения по повышению их эффективности. Владеть: навыками оказания консультационных услуг.

4.Структура и содержание дисциплины

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетные единицы, т.е. 108 академических часов. Разделы дисциплины изучаются в 8-м семестре.

Очная форма обучения: лекции – 18 часов, семинарские/практические занятия – 18 часов, самостоятельная работа – 72 часа. Форма контроля – экзамен.

Очно-заочная форма обучения: лекции – 14 часов, семинары и практические занятия – 14 часов, самостоятельная работа – 80 часов. Форма контроля – экзамен.

Структура и содержание дисциплины «Консалтинг» по срокам и видам работы отражены в Приложении 1.

Содержание разделов дисциплины

4.1 Лекции

Тема 1. Сущность и содержание консультационной деятельности

Консалтинг: определения и понятия. Цели и деятельность. Понятие консультационной деятельности и консультационной услуги. Виды консультационных услуг. Характерные черты управленческого консультирования и основные этапы его развития. Консалтинг как бизнес в 21 веке. Управление изменениями и современный консалтинг.

Тема 2. Управленческое консультирование как профессиональная поддержка бизнеса

Понятие консультанта и клиента. Критерии профессионализма консультанта. Внешние и внутренние консультанты. Профессиональная этика в консультационной деятельности.

Анализ проблем организации-клиента. Основные причины обращения организации-клиента к консультантам. Обоснование решения о приглашении консультантов.

Тема 3. Процесс управленческого консультирования.

Понятие процесса управленческого консультирования. Организация процессов управленческого консультирования и их характеристика. Стадии и этапы управленческого консультирования. Начало работы. Первый контакт с клиентом и формирование коммерческого предложения. Диагностирование. Выявление необходимых фактов. Их анализ и синтез. Установление обратной связи с клиентом. Планирование действий. Поиск альтернативных вариантов действий и предложения по их осуществлению. Внедрение консультационного проекта. Контроль за его реализацией. Обучение персонала клиента работе в новых условиях. Завершение работы над проектом. Оценка результатов работы, подведение итогов и расчет по обязательствам, обсуждение планов будущего сотрудничества.

Тема 4. Выбор консультационной организации

Виды консультационных организаций. Внешние и внутренние консультационные организации. Ассоциации консультантов. Сертификация и лицензирование консультационной деятельности. Алгоритм поиска консультационной организации. Техническое задание консультанту. Анализ предложений консультантов.

Тема 5. Оформление консультант-клиентского сотрудничества

Формы, структура и содержание договоров на консультационные услуги. Принципы организации консультант-клиентских отношений. Характеристика экспертного, диагностического, обучающего и интегративного консультирования, организация выполнения консультационных работ. Содержание завершающего консультационного отчета.

Тема 6. Анализ и формулирование проблем в процессе консультирования

Системный подход к решению управленческих проблем. Сбор и анализ данных на объекте консультирования. Методы разработки предложений, оценки качества консультационных услуг. Оценка результатов консультирования.

Тема 7. Управление консультационной организацией

Создание консультационной организации. Экономика и стратегия консультационной организации. Типы организационных структур консультационных организаций. Правовое обеспечение деятельности консультационной организации. Подбор, обучение и оплата труда персонала консультационной организации. Аудит, мониторинг и контроль за деятельностью консультационной организации.

Тема 8. Российский рынок консультационных услуг

Характеристика российских консультационных организаций. Спрос и предложение на российском рынке консультационных услуг. Структура консультационных услуг, сложившаяся на российском рынке. Преимущества и недостатки использования зарубежных консультантов в России.

Тема 9. Информационное и техническое обеспечение консалтинга

Необходимость и сущность информационного обеспечения консалтинговой деятельности. Классификация информации, используемой в управленческом консультировании. Документ как основной носитель информации. Документационное обеспечение консалтинговой деятельности.

4.2. Практические занятия

№ те- мы	№ за- нятия	План занятия, основное содержание
1.	1.	Вопросы: 1. Сущность и содержание консультационной деятельности 2. Предмет, основные цели, задачи и содержание дисциплины, ее место, роль и значение для данной специальности. 3. Понятие консультационной деятельности и консультационной услуги. 4. Виды консультационных услуг. 5. Характерные черты управленческого консультирования и основные этапы его развития.
2.	2.	Вопросы: 1. Управленческое консультирование как профессиональная поддержка бизнеса. 2. Понятие консультанта и клиента. 3. Критерии профессионализма консультанта. 4. Внешние и внутренние консультанты. 5. Профессиональная этика в консультационной деятельности. 6. Доклады по теме: 7. Анализ проблем организации-клиента. 8. Основные причины обращения организации-клиента к консультантам. 9. Обоснование решения о приглашении консультантов.
3.	3	Вопросы обсуждения 1. Понятие процесса управленческого консультирования. 2. Организация процессов управленческого консультирования и их характеристика. 3. Стадии и этапы управленческого консультирования. 4. Начало работы. 5. Первый контакт с клиентом и формирование коммерческого предложения. Контрольная работа: Разработать консалтинговый проект по управлению дебиторской задолженностью клиента с соблюдением логической последовательности: 1. Диагностирование. 2. Выявление необходимых фактов. Их анализ и синтез. 3. Установление обратной связи с клиентом. 4. Планирование действий. 5. Поиск альтернативных вариантов действий и предложения по их осуществлению.
4.	4	Вопросы: 1. Виды консультационных организаций. 2. Внешние и внутренние консультационные организации. 3. Ассоциации консультантов. Доклады по теме: 1. Сертификация и лицензирование консультационной деятельности. 2. Алгоритм поиска консультационной организации. 3. Техническое задание консультанту. 4. Анализ предложений консультантов.

5.	5	Вопросы: 1. Формы, структура и содержание договоров на консультационные услуги. 2. Принципы организации консультант-клиентских отношений. 3. Характеристика экспертного, диагностического, обучающего и интегративного консультирования, организация выполнения консультационных работ. 4. Содержание завершающего консультационного отчета.
6.	6	Вопросы: 1. Системный подход к решению управленческих проблем. 2. Сбор и анализ данных на объекте консультирования. 3. Методы разработки предложений 4. Методы оценки качества консультационных услуг. 5. Оценка результатов консультирования.
7.	7	Вопросы: 1. Создание консультационной организации. 2. Экономика и стратегия консультационной организации. 3. Типы организационных структур консультационных организаций. 4. Правовое обеспечение деятельности консультационной организации. 5. Подбор, обучение и оплата труда персонала консультационной организации. 6. Аудит, мониторинг и контроль за деятельностью консультационной организации. 7. Современные информационные технологии и коммуникации в консалтинговой деятельности.
8.	8	Вопросы: 1. Характеристика российских консультационных организаций. 2. Спрос и предложение на российском рынке консультационных услуг. 3. Структура консультационных, услуг, сложившаяся на российском рынке. 4. Преимущества и недостатки использования зарубежных консультантов в России.
9	9	Вопросы: 1. Современные информационные технологии и коммуникации в консалтинговой деятельности. 2. Классификация информации, используемой в управленческом консультировании. 3. Документационное обеспечение консалтинговой деятельности.

5. Образовательные технологии

Методика преподавания дисциплины «Консалтинг» и реализация компетентного подхода в изложении и восприятии предусматривает использование следующих активных и интерактивных форм проведения групповых, индивидуальных, аудиторных занятий в сочетании с внеаудиторной работой с целью формирования и развития профессиональных навыков обучающихся:

- чтение лекций с применением мультимедийных технологий;
- подготовка, представление и обсуждение презентаций на практических занятиях;
- обсуждение и защита рефератов по дисциплине;
- организация и проведение текущего контроля знаний студентов в форме бланкового тестирования.

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

В процессе обучения используются следующие оценочные формы самостоятельной работы студентов, оценочные средства текущего контроля успеваемости и промежуточных аттестаций: устный опрос, тест, контрольная работа, реферат, экзамен.

6.1. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю).

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

В результате освоения дисциплины (модуля) формируются следующие компетенции:

Код компетенции	В результате освоения образовательной программы обучающийся должен обладать
ПК-3	Способен разрабатывать варианты организационно-экономических решений при планировании хозяйственной деятельности предприятий и организаций, и оценивать их с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических и правовых последствий их реализации

В процессе освоения образовательной программы данные компетенции, в том числе их отдельные компоненты, формируются поэтапно в ходе освоения обучающимися дисциплин (модулей), практик в соответствии с учебным планом и календарным графиком учебного процесса.

6.1.2. Итоговые показатели балльной оценки сформированности компетенций по дисциплине в разрезе дескрипторов «знать/ уметь/ владеть»:

ПК-3 - Способен разрабатывать варианты организационно-экономических решений при планировании хозяйственной деятельности предприятий и организаций, и оценивать их с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических и правовых последствий их реализации Индикаторы достижения компетенции: ИПК-3.1. Разрабатывает варианты организационно-экономических решений при планировании хозяйственной деятельности предприятий и организаций. ИПК-3.2. Оценивает варианты организационно-экономических решений с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических и правовых последствий их реализации.				
Показатель	Критерии оценивания			
	2	3	4	5
Знать: принципы проведения управленческого консультирования, его этапы и формы; деятельность консультантов; документальное со-	Обучающийся демонстрирует полное отсутствие или недостаточное соответствие знаний: принципы проведения управленческого консультирования, его этапы и формы; деятельность консультантов; документаль-	Обучающийся демонстрирует неполное соответствие знаний: принципы проведения управленческого консультирования, его этапы и формы; деятельность консультантов; документальное сопровождение	Обучающийся демонстрирует частичное соответствие знаний: принципы проведения управленческого консультирования, его этапы и формы; деятельность консультантов; документальное сопровожде-	Обучающийся демонстрирует полное соответствие необходимых знаний: принципы проведения управленческого консультирования, его этапы и формы; деятель-

проведение консультационных мероприятий.	ное сопровождение консультационных мероприятий.	консультационных мероприятий. Допускаются значительные ошибки, проявляется недостаточность знаний, по ряду показателей, обучающийся испытывает значительные затруднения при оперировании знаниями при их переносе на новые ситуации.	ние консультационных мероприятий. Допускаются незначительные ошибки, неточности, затруднения при аналитических операциях.	тантов; документальное сопровождение консультационных мероприятий. Свободно оперирует приобретенными знаниями.
Уметь: применять современные методы управленческого консультирования; разрабатывать варианты организационно-управленческих и экономических решений; анализировать риски; оценивать эффективность существующих процессов и формулировать предложения по повышению их эффективности.	Обучающийся не умеет или в недостаточной степени умеет применять современные методы управленческого консультирования; разрабатывать варианты организационно-управленческих и экономических решений; анализировать риски; оценивать эффективность существующих процессов и формулировать предложения по повышению их эффективности.	Обучающийся демонстрирует неполное соответствие умений применять современные методы управленческого консультирования; разрабатывать варианты организационно-управленческих и экономических решений; анализировать риски; оценивать эффективность существующих процессов и формулировать предложения по повышению их эффективности. Допускаются значительные ошибки, проявляется недостаточность умений, по ряду показателей, обучающийся испытывает значительные затруднения при оперировании умениями при их переносе на новые ситуации.	Обучающийся демонстрирует частичное соответствие умений применять современные методы управленческого консультирования; разрабатывать варианты организационно-управленческих и экономических решений; анализировать риски; оценивать эффективность существующих процессов и формулировать предложения по повышению их эффективности. Умения освоены, но допускаются незначительные ошибки, неточности, затруднения при аналитических операциях, переносе умений на новые, нестандартные ситуации.	Обучающийся демонстрирует полное соответствие умений применять современные методы управленческого консультирования; разрабатывать варианты организационно-управленческих и экономических решений; анализировать риски; оценивать эффективность существующих процессов и формулировать предложения по повышению их эффективности. Свободно оперирует приобретенными умениями, применяет их в ситуациях повышенной сложности.
Владеть: навыками оказания консультационных услуг.	Обучающийся не владеет или в недостаточной степени владеет навыками оказания консультационных услуг.	Обучающийся не в полном объеме владеет навыками оказания консультационных услуг. Допускаются значительные ошибки, проявляется недостаточность владе-	Обучающийся частично владеет навыками оказания консультационных услуг. Навыки освоены, но допускаются незначительные ошибки, неточно-	Обучающийся в полном объеме владеет навыками оказания консультационных услуг. Свободно применяет полученные навыки в

		ния навыками по ряду показателей, Обучающийся испытывает значительные затруднения при применении навыков в новых ситуациях.	сти, затруднения при аналитических операциях, переносе умений на новые, нестандартные ситуации.	ситуациях повышенной сложности.
--	--	---	---	---------------------------------

Шкалы оценивания результатов промежуточной аттестации и их описание:

Форма промежуточной аттестации: экзамен.

Промежуточная аттестация обучающихся в форме экзамена проводится по результатам выполнения всех видов учебной работы, предусмотренных учебным планом по данной дисциплине (модулю), при этом учитываются результаты текущего контроля успеваемости в течение семестра. Оценка степени достижения обучающимися планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю) проводится преподавателем, ведущим занятия по дисциплине (модулю) методом экспертной оценки. По итогам промежуточной аттестации по дисциплине (модулю) выставляется оценка «отлично», «хорошо», «удовлетворительно» или «неудовлетворительно».

К промежуточной аттестации допускаются только студенты, выполнившие все виды учебной работы, предусмотренные рабочей программой по дисциплине.

Шкала оценивания	Описание
Отлично	Выполнены все виды учебной работы, предусмотренные учебным планом. Студент демонстрирует соответствие знаний, умений, навыков приведенным в таблицах показателей, оперирует приобретенными знаниями, умениями, навыками, применяет их в ситуациях повышенной сложности. При этом могут быть допущены незначительные ошибки, неточности, затруднения при аналитических операциях, переносе знаний и умений на новые, нестандартные ситуации.
Хорошо	Выполнены все виды учебной работы, предусмотренные учебным планом. Студент демонстрирует неполное, правильное соответствие знаний, умений, навыков приведенным в таблицах показателей, либо если при этом были допущены 2-3 несущественные ошибки.
Удовлетворительно	Выполнены все виды учебной работы, предусмотренные учебным планом. Студент демонстрирует соответствие знаний, в котором освещена основная, наиболее важная часть материала, но при этом допущена одна значительная ошибка или неточность.
Неудовлетворительно	Не выполнен один или более видов учебной работы, предусмотренных учебным планом. Студент демонстрирует неполное соответствие знаний, умений, навыков приведенным в таблицах показателей, допускаются значительные ошибки, проявляется отсутствие знаний, умений, навыков по ряду показателей, студент испытывает значительные затруднения при оперировании знаниями и умениями при их переносе на новые ситуации.

Фонды оценочных средств представлены в приложении 2 к рабочей программе.

7. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

7.1 Основная литература:

1. Чернов Ю.В., Фомишин С.В., Тищенко А.И. Управленческое консультирование. Учебное пособие для Вузов. – Воронеж: Олди плюс, 2014. – 228 с.
2. Забродин, В. Ю. Управленческий консалтинг. Социологический подход : учебное пособие для вузов / В. Ю. Забродин. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 130 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-10127-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/514365>

7.2 Дополнительная литература

1. Консультирование и коучинг персонала в организации : учебник и практикум для вузов / Н. В. Антонова [и др.] ; под редакцией Н. В. Антоновой, Н. Л. Ивановой. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 370 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-9916-8176-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/511065>
2. Цыцарова Т. Е. Управленческое консультирование - УлГТУ, 2009 – 62 с.
3. Токмакова Н.О., Андриянова М.В. Менеджмент-консалтинг. Учебно-методический комплекс. – М. : Изд. центр ЕАОИ, 2009. – 271 с.
4. Просветов Г. Консалтинг. Задачи и решения. – М.:Альфа-Пресс, 2011 г. – 192 с.

7.3. Программное обеспечение

Операционная система Windows 7 DreamSpark № 9d0e9d49-31d1-494a-b303-612508131616
Офисные приложения, Microsoft Office 2013 (или ниже) – Microsoft Open License. Лицензия № 61984042

Microsoft Project 2013 Stadart 32-bit/x64 Russian.

Антивирусное ПО Avast (бесплатная версия)

7.4. Электронно-библиотечные системы:

1. Научная электронная библиотека «КИБЕРЛЕНИНКА» (www.cyberleninka.ru)
2. Национальная электронная библиотека (НЭБ) (<https://rusneb.ru/>)
3. Образовательная платформа ЮРАЙТ (www.urait.ru)
4. ЭБС «IPR SMART» (<https://www.iprbookshop.ru/>)

Полезные учебно-методические и информационные материалы представлены на сайтах:

www.consultant.ru - Интернет-версия системы «Консультант Плюс»;

www.garant.ru - Интернет-версия системы «Гарант»

8. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Наименование специальных помещений и помещений для самостоятельной работы	Оснащенность специальных помещений и помещений для самостоятельной работы
Учебная аудитория лекционного типа № 1508, учебно-лабораторный корпус, 144000, Московская область, г.Электросталь, ул.Первомайская, д.7	Комплект мебели, переносной мультимедийный комплекс (проекционный экран, проектор, ноутбук)
Учебная аудитория для занятий семинарского типа № 1503, учебно-лабораторный корпус, 144000, Московская область, г.Электросталь, ул.Первомайская, д.7	Комплект мебели, переносной мультимедийный комплекс (проекционный экран, проектор, ноутбук)

9. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Методические указания для обучающихся при работе над конспектом лекций во время проведения лекции

Лекция - систематическое, последовательное, монологическое изложение преподавателем учебного материала, как правило, теоретического характера. При подготовке лекции преподаватель руководствуется рабочей программой дисциплины. В процессе лекций рекомендуется вести конспект, что позволит впоследствии вспомнить изученный учебный материал, дополнить содержание при самостоятельной работе с литературой, подготовиться к зачёту.

Следует также обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации, положительный опыт в ораторском искусстве. Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых делать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

Выводы по лекции подытоживают размышления преподавателя по учебным вопросам. Преподаватель приводит список используемых и рекомендуемых источников для изучения конкретной темы. В конце лекции обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по теме лекции. При чтении лекций по дисциплине могут использоваться электронные мультимедийные презентации.

Методические указания для обучающихся при работе на семинаре

Семинары реализуются в соответствии с рабочим учебным планом при последовательном изучении тем дисциплины. В ходе подготовки к семинарам обучающемуся рекомендуется изучить основную литературу, ознакомиться с дополнительной литературой, новыми публикациями в периодических изданиях: журналах, газетах и т.д. При этом следует учесть рекомендации преподавателя и требования учебной программы. Рекомендуется также дорабатывать свой конспект лекции, делая в нем соответствующие записи из литературы, рекомендованной преподавателем и предусмотренной учебной программой. Следует подготовить тезисы для выступлений по всем учебным вопросам, выносимым на семинар.

Поскольку активность обучающегося на семинарских занятиях является предметом контроля его продвижения в освоении курса, подготовка к семинарским занятиям требует ответственного отношения. На интерактивных занятиях студенты должны проявлять активность.

Методические указания для обучающихся по организации самостоятельной работы

Самостоятельная работа обучающихся направлена на самостоятельное изучение отдельной темы учебной дисциплины. Самостоятельная работа является обязательной для каждого обучающегося, ее объем определяется учебным планом. При самостоятельной работе студент взаимодействует с рекомендованными материалами при участии преподавателя в виде консультаций. Для выполнения самостоятельной работы предусмотрено методическое обеспечение. Электронно-библиотечная система (электронная библиотека) обеспечивает возможность индивидуального доступа каждого обучающегося из любой точки, в которой имеется доступ к сети Интернет.

10. Методические рекомендации для преподавателя

На первом занятии по учебной дисциплине «Консалтинг» необходимо ознакомить студентов с порядком ее изучения, раскрыть место и роль дисциплины в системе наук, ее практическое значение, довести до студентов требования кафедры, ответить на вопросы.

При подготовке к лекционным занятиям необходимо продумать план его проведения, содержание вступительной, основной и заключительной части лекции, ознакомиться с новинками учебной и методической литературы, публикациями периодической печати по теме лекционного занятия. Определить средства материально-технического обеспечения лекционного занятия и порядок их использования в ходе чтения лекции. Уточнить план проведения семинарского занятия по теме лекции.

В ходе лекционного занятия преподаватель должен назвать тему, учебные вопросы, ознакомить студентов с перечнем основной и дополнительной литературы по теме занятия. Желательно дать студентам краткую аннотацию основных первоисточников. Во вступительной части лекции обосновать место и роль изучаемой темы в учебной дисциплине, раскрыть ее практическое значение. Если читается не первая лекция, то необходимо увязать ее тему с предыдущей, не нарушая логики изложения учебного материала. Раскрывая содержание учебных вопросов, акцентиро-

вать внимание студентов на основных категориях, явлениях и процессах, особенностях их протекания. Раскрывать сущность и содержание различных точек зрения и научных подходов к объяснению тех или иных явлений и процессов.

Следует аргументировано обосновать собственную позицию по спорным теоретическим вопросам. Приводить примеры. Задавать по ходу изложения лекционного материала риторические вопросы и самому давать на них ответ. Это способствует активизации мыслительной деятельности студентов, повышению их внимания и интереса к материалу лекции, ее содержанию. Преподаватель должен руководить работой студентов по конспектированию лекционного материала, подчеркивать необходимость отражения в конспектах основных положений изучаемой темы, особо выделяя категорийный аппарат. В заключительной части лекции необходимо сформулировать общие выводы по теме, раскрывающие содержание всех вопросов, поставленных в лекции. Объявить план очередного семинарского занятия, дать краткие рекомендации по подготовке студентов к семинару. Определить место и время консультации студентам, пожелавшим выступить на семинаре с докладами и рефератами.

При подготовке к практическому занятию преподавателю необходимо уточнить план его проведения, продумать формулировки и содержание учебных вопросов, выносимых на обсуждение, ознакомиться с новыми публикациями по теме семинара. Оказывать методическую помощь студентам в подготовке докладов и рефератов по актуальным вопросам обсуждаемой темы. В ходе семинара во вступительном слове раскрыть теоретическую и практическую значимость темы семинарского занятия, определить порядок его проведения, время на обсуждение каждого учебного вопроса. Дать возможность выступить всем желающим, а также предложить выступить тем студентам, которые по тем или иным причинам пропустили лекционное занятие или проявляют пассивность. Целесообразно в ходе обсуждения учебных вопросов задавать выступающим и аудитории дополнительные и уточняющие вопросы с целью выяснения их позиций по существу обсуждаемых проблем. Поощрять выступления с места в виде кратких дополнений и постановки вопросов выступающим и преподавателю. В заключительной части семинарского занятия следует подвести его итоги: дать объективную оценку выступлений каждого студента и учебной группы в целом. Раскрыть положительные стороны и недостатки проведенного семинарского занятия. Ответить на вопросы студентов. Назвать тему очередного занятия.

Методические рекомендации по составлению презентаций

Презентация (от английского слова - представление) - это набор цветных картинок-слайдов на определенную тему, который хранится в файле специального формата с расширением PP.

Правила оформления компьютерных презентаций

Правила шрифтового оформления:

- Шрифты с засечками читаются легче, чем гротески (шрифты без засечек);
- Для основного текста не рекомендуется использовать прописные буквы.
- Шрифтовой контраст можно создать посредством: размера шрифта, толщины шрифта, начертания, формы, направления и цвета.
- Правила выбора цветовой гаммы.
- Цветовая гамма должна состоять не более чем из двух-трех цветов.
- Существуют не сочетаемые комбинации цветов.
- Черный цвет имеет негативный (мрачный) подтекст.
- Белый текст на черном фоне читается плохо (инверсия плохо читается). Рекомендации по дизайну презентации

Рассмотрим рекомендации по оформлению и представлению на экране материалов различного вида.

Оформление текстовой информации:

- размер шрифта: 24-54 пункта (заголовок), 18-36 пунктов (обычный текст);
- цвет шрифта и цвет фона должны контрастировать (текст должен хорошо читаться), но не резать глаза;
- тип шрифта: для основного текста гладкий шрифт без засечек (Arial, Tahoma, Verdana), для заголовка можно использовать декоративный шрифт, если он хорошо читаем;
- курсив, подчеркивание, жирный шрифт, прописные буквы рекомендуется использовать только для смыслового выделения фрагмента текста.

Оформление графической информации:

- рисунки, фотографии, диаграммы призваны дополнить текстовую информацию или передать ее в более наглядном виде;
 - желательно избегать в презентации рисунков, не несущих смысловой нагрузки, если они не являются частью стилевого оформления;
 - цвет графических изображений не должен резко контрастировать с общим стилевым оформлением слайда;
 - иллюстрации рекомендуется сопровождать пояснительным текстом;
 - если графическое изображение используется в качестве фона, то текст на этом фоне должен быть хорошо читаем.
- Содержание и расположение информационных блоков на слайде:
- информационных блоков не должно быть слишком много (3-6);
 - рекомендуемый размер одного информационного блока – не более 1/2 размера слайда;
 - желательно присутствие на странице блоков с разнотипной информацией (текст, графики, диаграммы, таблицы, рисунки), дополняющей друг друга;
 - ключевые слова в информационном блоке необходимо выделить;
 - информационные блоки лучше располагать горизонтально, связанные по смыслу блоки – слева направо;
 - наиболее важную информацию следует поместить в центр слайда;
 - логика предъявления информации на слайдах и в презентации должна соответствовать логике ее изложения.

Помимо правильного расположения текстовых блоков, нужно не забывать и об их содержании – тексте. В нем ни в коем случае не должно содержаться орфографических ошибок. Также следует учитывать общие правила оформления текста.

После создания презентации и ее оформления, необходимо отрепетировать ее показ и свое выступление, проверить, как будет выглядеть презентация в целом (на экране компьютера или проекционном экране), насколько скоро и адекватно она воспринимается из разных мест аудитории, при разном освещении, шумовом сопровождении, в обстановке, максимально приближенной к реальным условиям выступления.

11. Особенности реализации дисциплины «Консалтинг» для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья

Обучение по дисциплине «Консалтинг» инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья (далее ОВЗ) осуществляется преподавателем с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся.

Обучающиеся с ограниченными возможностями здоровья обеспечены электронными образовательными ресурсами в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья.

Программа составлена в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования по направлению подготовки бакалавров 38.03.01 «Экономика».

Программу составил к.э.н., доцент Зиновьева Н.В.

Программа обсуждена на заседании кафедры «Гуманитарные науки и межкультурные коммуникации» протокол № 10 от 26.05.2025 г.

И.о. зав. кафедрой ГНиМКК



/Т.И. Покровская/

Очно-заочная форма обучения

№ п/п	Раздел	Семестр	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов, и трудоем- кость в часах					Виды самостоятельной работы студентов						Формы аттестации	
			Л	П/С	Лаб	СРС	КСР	К.Р.	К.П.	УО	к/р	Т	Р	Э	З
1.	Сущность и содержание консульта- ционной деятельности.	8	1	1	-	8				+		+	+		
2.	Управленческое консультирование как профессиональная поддержка бизнеса.	8	1	1	-	9				+		+	+		
3.	Процесс управленческого консульти- рования.	8	2	2	-	9				+	+	+	+		
4.	Выбор консультационной организа- ции.	8	2	2	-	9				+		+	+		
5.	Оформление консультант- клиентского сотрудничества.	8	2	2	-	9				+		+	+		
6.	Анализ и формулирование проблем в процессе консультирования	8	2	2	-	9				+		+	+		
7.	Управление консультационной орга- низацией.	8	2	2	-	9				+		+	+		
8.	Российский рынок консультационных услуг.	8	1	1	-	9				+		+	+		
9.	Информационное и техническое обеспечение консалтинга	8	1	1	-	9				+		+	+		
	<i>Форма аттестации</i>													Э	
	<i>Всего часов по дисциплине – 108 ч.</i>		14	14	-	80									

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

**«МОСКОВСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(МОСКОВСКИЙ ПОЛИТЕХ)**

**Электростальский институт (филиал)
Московского политехнического университета**

Направление подготовки: **38.03.01 «Экономика»**

Направленность образовательной программы: **«Экономика и финансы предприятий»**

Форма обучения: **очная, очно-заочная**

Типы задач профессиональной деятельности:

аналитический;

расчетно-экономический

Кафедра: «Гуманитарные науки и межкультурные коммуникации»

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
ПО ДИСЦИПЛИНЕ
«КОНСАЛТИНГ»**

Состав: 1. Паспорт фонда оценочных средств

2. Описание оценочных средств:

устный опрос,
тест,
контрольная работа,
реферат,
вопросы к экзамену.

Составитель:

доцент, к.э.н. Зиновьева Н.В.

**Паспорт фонда оценочных средств
по дисциплине «Консалтинг»**

Направление подготовки
38.03.01 «Экономика»

Направленность образовательной программы
«Экономика и финансы предприятий»

Уровень
бакалавриата

Форма обучения
очная, очно-заочная

№ п/п	Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Код контролируемой компетенции (или ее ча- сти)	Наименование оценочного средства
1.	Сущность и содержание консульта- ционной деятельности.	ПК-3	Устный опрос, реферат, тест
2.	Управленческое консультирование как профессиональная поддержка бизнеса.	ПК-3	Устный опрос, реферат, тест
3.	Процесс управленческого консуль- тирования.	ПК-3	Устный опрос, реферат, тест Контрольная работа
4.	Выбор консультационной организа- ции.	ПК-3	Устный опрос, реферат, тест
5.	Оформление консультант- клиентского сотрудничества.	ПК-3	Устный опрос, реферат, тест
6.	Анализ и формулирование проблем в процессе консультирования	ПК-3	Устный опрос, реферат, тест
7.	Управление консультационной ор- ганизацией.	ПК-3	Устный опрос, реферат, тест
8.	Российский рынок консультацион- ных услуг.	ПК-3	Устный опрос, реферат, тест
9.	Информационное и техническое обеспечение консалтинга	ПК-3	Устный опрос, реферат, тест
	Промежуточная аттестация		Экзамен

ПОКАЗАТЕЛЬ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ

КОНСАЛТИНГ						
ФГОС ВО 38.03.01 «Экономика»						
В процессе освоения данной дисциплины студент формирует и демонстрирует следующие компетенции:						
КОМПЕТЕНЦИИ		Перечень компонентов		Технология формирования компетенций	Форма оценочного средства	Степени уровня освоения компетенций
ИНДЕКС	ФОРМУЛИРОВКА					
ПК-3	Способен разрабатывать варианты организационно-экономических решений при планировании хозяйственной деятельности предприятий и организаций, и оценивать их с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических и правовых последствий их реализации	ИПК-3.1. Разрабатывает варианты организационно-экономических решений при планировании хозяйственной деятельности предприятий и организаций. ИПК-3.2. Оценивает варианты организационно-экономических решений с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических и правовых последствий их реализации.	Знать: принципы проведения управленческого консультирования, его этапы и формы; деятельность консультантов; документальное сопровождение консультационных мероприятий. Уметь: применять современные методы управленческого консультирования; разрабатывать варианты организационно-управленческих и экономических решений; анализировать риски; оценивать эффективность существующих процессов и формулировать предложения по повышению их эффективности. Владеть: навыками оказания консультационных услуг.	лекция, самостоятельная работа, семинарские занятия	УО, Т, К/Р, Р, экзамен	Базовый уровень: знает процесс управленческого консультирования. Повышенный уровень: умеет использовать на практике рекомендации консультантов

Перечень оценочных средств по дисциплине

«Консалтинг»

№ ОС	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства в ФОС
1	Контрольная работа (К/Р)	Средство проверки умений применять полученные знания для решения задач определенного типа по теме или разделу	Комплект контрольных заданий по вариантам
2	Тест (Т)	Система стандартизированных заданий, позволяющая автоматизировать процедуру измерения уровня знаний и умений обучающегося.	Фонд тестовых заданий
3	Устный опрос собеседование, (УО)	Средство контроля, организованное как специальная беседа педагогического работника с обучающимся на темы, связанные с изучаемой дисциплиной, и рассчитанное на выяснение объема знаний обучающегося по определенному разделу, теме, проблеме и т.п.	Вопросы по темам/разделам дисциплины
4	Реферат (Р)	Продукт самостоятельной работы студента, представляющий собой краткое изложение в письменном виде полученных результатов теоретического анализа определенной научной (учебно- исследовательской) темы, где автор раскрывает суть исследуемой проблемы, приводит различные точки зрения, а также собственные взгляды на нее.	Темы рефератов
5	Экзамен	Итоговая форма оценки знаний. В высших учебных заведениях проводится во время сессии.	Вопросы к экзамену

Контрольные вопросы и задания для проведения промежуточной аттестации

Примерные вопросы к экзамену

формирование компетенций ПК-3

№ п/п	Вопросы
1.	Сущность и содержание консультационной деятельности.
2.	Предмет, основные цели, задачи и содержание дисциплины, ее место, роль и значение для данной специальности.
3.	Понятие консультационной деятельности и консультационной услуги.
4.	Виды консультационных услуг.
5.	Характерные черты управленческого консультирования и основные этапы его развития.
6.	Управленческое консультирование как профессиональная поддержка бизнеса.
7.	Понятие консультанта и клиента. Критерии профессионализма консультанта.
8.	Внешние и внутренние консультанты.
9.	Профессиональная этика в консультационной деятельности
10.	Анализ проблем организации-клиента.
11.	Основные причины обращения организации-клиента к консультантам.
12.	Обоснование решения о приглашении консультантов.
13.	Процесс управленческого консультирования.
14.	Понятие процесса управленческого консультирования.
15.	Организация процессов управленческого консультирования и их характеристика.
16.	Стадии и этапы управленческого консультирования.
17.	Выбор консультационной организации.
18.	Виды консультационных организаций. Внешние и внутренние консультационные организации.
19.	Ассоциации консультантов. Сертификация и лицензирование консультационной деятельности.
20.	Алгоритм поиска консультационной организации.
21.	Оформление консультант-клиентского сотрудничества. Формы, структура и содержание договоров на консультационные услуги.
22.	Принципы организации консультант-клиентских отношений
23.	Содержание завершающего консультационного отчета.
24.	Анализ и формулирование проблем в процессе консультирования.
25.	Системный подход к решению управленческих проблем.
26.	Создание консультационной организации. Аудит, мониторинг и контроль за деятельностью консультационной организации.
27.	Экономика и стратегия консультационной организации.
28.	Типы организационных структур консультационных организаций.
29.	Правовое обеспечение деятельности консультационной организации.
30.	Подбор, обучение и оплата труда персонала консультационной организации.
31.	Классификация информации, используемой в управленческом консультировании.
32.	Современные информационные технологии и коммуникации в консалтинговой деятельности.

Критерии оценки ответа на экзамене

«5» (отлично): обучающийся демонстрирует системные теоретические знания, практические навыки, владеет терминами, делает аргументированные выводы и обобщения, приводит примеры, показывает свободное владение монологической речью и способность

быстро реагировать на уточняющие вопросы.

Обучающийся на высоком уровне владеет:

способностью разрабатывать варианты организационно-экономических решений при планировании хозяйственной деятельности предприятий и организаций, и оценивать их с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических и правовых последствий их реализации (ПК-3).

«4» (хорошо): обучающийся демонстрирует прочные теоретические знания, практические навыки, владеет терминами, делает аргументированные выводы и обобщения, приводит примеры, показывает свободное владение монологической речью, но при этом делает несущественные ошибки, которые быстро исправляет самостоятельно или при незначительной коррекции преподавателем.

Обучающийся хорошо владеет:

способностью разрабатывать варианты организационно-экономических решений при планировании хозяйственной деятельности предприятий и организаций, и оценивать их с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических и правовых последствий их реализации (ПК-3).

«3» (удовлетворительно): обучающийся демонстрирует неглубокие теоретические знания, проявляет слабо сформированные навыки анализа явлений и процессов, недостаточное умение делать аргументированные выводы и приводить примеры, показывает недостаточно свободное владение монологической речью, терминами, логичностью и последовательностью изложения, делает ошибки, которые может исправить только при коррекции преподавателем.

Обучающийся на удовлетворительном уровне владеет:

способностью разрабатывать варианты организационно-экономических решений при планировании хозяйственной деятельности предприятий и организаций, и оценивать их с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических и правовых последствий их реализации (ПК-3).

«2» (неудовлетворительно): обучающийся демонстрирует незнание теоретических основ предмета, отсутствие практических навыков, не умеет делать аргументированные выводы и приводить примеры, показывает слабое владение монологической речью, не владеет терминами, проявляет отсутствие логичности и последовательности изложения, делает ошибки, которые не может исправить даже при коррекции преподавателем, отказывается отвечать на дополнительные вопросы.

Обучающийся не владеет:

способностью разрабатывать варианты организационно-экономических решений при планировании хозяйственной деятельности предприятий и организаций, и оценивать их с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических и правовых последствий их реализации (ПК-3).

Текущий контроль

Примерные задания для контрольной работы

формирование компетенций ПК-3

№ п/п	Тематика заданий и задач для текущего контроля
1.	Субъекты и объекты консультирования. Виды и формы консультирования. Области управленческого консультирования. Рынок управленческого консультирования.
2.	Ролевая природа консультирования. Процесс консультирования. Оценка результатов консультирования
3.	Процедура выбора консультационной фирмы (консультанта). Алгоритм поиска консультационной фирмы. Сравнительный анализ российских и зарубежных консультантов.

4.	Разработать консалтинговый проект по управлению дебиторской задолженностью клиента с соблюдением логической последовательности: 1. Диагностирование. 2. Выявление необходимых фактов. Их анализ и синтез. 3. Установление обратной связи с клиентом. 4. Планирование действий. 5. Поиск альтернативных вариантов действий и предложения по их осуществлению.
5.	Оформление договорных отношений при осуществлении управленческого консультирования. Методы установления цен на консультационные услуги.
6.	Примеры проблем, решаемых российскими консультантами.
7.	Документационное обеспечение консультационных процессов.

Критерии оценки контрольной работы

Оценка «отлично» выставляется студенту, показавшему всесторонние, систематизированные, глубокие знания вопросов контрольной работы и умение уверенно применять их на практике при решении конкретных задач, свободное и правильное обоснование принятых решений.

Оценка «хорошо» выставляется студенту, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, умеет применять полученные знания на практике, но допускает в ответе или в решении задач некоторые неточности, которые может устранить с помощью дополнительных вопросов преподавателя.

Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, показавшему фрагментарный, разрозненный характер знаний, недостаточно правильные формулировки базовых понятий, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, но при этом он владеет основными понятиями выносимых на контрольную работу тем, необходимыми для дальнейшего обучения и может применять полученные знания по образцу в стандартной ситуации.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, который не знает большей части основного содержания выносимых на контрольную работу вопросов тем дисциплины, допускает грубые ошибки в формулировках основных понятий и не умеет использовать полученные знания при решении типовых практических задач.

Примерные вопросы для устного опроса

формирование компетенций ПК-3

1. Дайте определение понятия консалтинг.
2. Сколько подходов существует к определению понятия «консультирование»?
3. Что понимается под методом консультирования?
4. Что является предметом консультирования?
5. Перечислите методы консультирования по принципу выделения их групп по этапам консультационного процесса.
6. В чем воплощается методология консультирования?
7. Что означает термин «методика консультирования»?
8. Что является продуктом консультационной деятельности?
9. Что понимается под термином консультационная услуга?
10. Какие виды консультационных услуг Вы знаете?
11. Какие формы оказания консультационных услуг Вы знаете?
12. Что является целью управленческого консультирования?
13. Перечислите задачи управленческого консультирования.
14. Перечислите характерные черты управленческого консультирования.

15. Кому следует заниматься управленческим консультированием?
16. Перечислите основные требования, предъявляемые к консультанту.
17. Перечислите основные пути получения данных консультантами для анализа сложившейся ситуации в компании-клиенте.
18. Какие методики относятся к универсальным методикам?
19. Раскройте понятие «процесс консультирования».
20. Назовите участников процесса консультирования.
21. Какие существуют подходы в консультировании с точки зрения технологии осуществления?
22. Какие основные принципы программного подхода в консультировании Вы знаете? Дайте краткую характеристику каждого из них.
23. Чем характеризуется предварительная стадия процесса консультирования?
24. Чем характеризуется предпроектная стадия процесса консультирования?
25. Чем характеризуется проектная стадия процесса консультирования?
26. Какие методы диагностики состояния компании-клиента применяются консультантами?
27. Что понимается под качеством консультирования?
28. Что является факторами, определяющими качество консультирования?
29. Чем предопределяется качество консультирования?
30. Всегда ли сразу очевиден эффект от изменений в компании-клиенте, внесенных на основе рекомендаций консультанта?
31. Какие типы консультантов существуют? Дайте описание положительных и отрицательных сторон каждого из них.
32. Каковы характерные ситуации участия консультантов в разрешении проблем российских предприятий?
33. Какой вид консультирования получил в России наибольшее распространение?
34. Каковы основные области, в которых на современном российском рынке применяется консультирование?

Критерии оценки устного опроса (собеседования)

Оценка «отлично» выставляется студенту, если студент ориентируется в теоретическом материале; имеет представление об основных подходах к излагаемому материалу; знает определения основных теоретических понятий излагаемой темы, умеет применять теоретические сведения для анализа практического материала, в основном демонстрирует готовность применять теоретические знания в практической деятельности и освоение большинства показателей формируемых компетенций.

Оценка «хорошо» выставляется студенту, если студент ориентируется в теоретическом материале; имеет представление об основных подходах к излагаемому материалу, но затрудняется в ответах на некоторые вопросы; знает определения основных теоретических понятий излагаемой темы, но не в полной мере отражает суть рассматриваемой проблемы, в основном умеет применять теоретические сведения для анализа практического материала, в основном демонстрирует готовность применять теоретические знания в практической деятельности и освоение большинства показателей формируемых компетенций.

Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если показаны недостаточные знания теоретического материала, основных понятий излагаемой темы, не всегда с правильным и необходимым применением специальных терминов, понятий и категорий; анализ практического материала был нечёткий.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется в случаях, когда не выполнены условия, позволяющие выставить оценку «удовлетворительно».

Примерная тематика рефератов

формирование компетенций ПК-3

1. Консалтинг как элемент инфраструктуры профессиональной поддержки организаций
2. Методологический инструментарий консультирования

3. Возможности и ограничения управленческого консалтинга.
4. Предпосылки возникновения управленческого консалтинга в СССР. Управленческое консультирование во времена плановой экономики и на этапе перехода к рыночной экономике.
5. Управленческий консалтинг в развитых капиталистических странах в 50-е - 80-е годы XX-го века.
6. Сравнительный анализ рынка услуг управленческого консалтинга по различным сферам деятельности и секторам экономики.
7. Основные стадии консультационного процесса. Формы и методы диагностики проблем организации-заказчика.
8. Особенности консультирования в кризисной ситуации.
9. Виды задач, решаемых консультантом. Методы управленческого консалтинга.
10. Характеристики консультантов и типы заказчиков. Различные классификации заказчиков и клиентов консалтинговых фирм.
11. Виды мотивации заказчика на получение консалтинговых услуг.
12. Проблемы профессиональной этики бизнес-консультантов.
13. Регламент отношений «клиент-консультант».
14. Требования к консалтинговой компании.
15. Поиск и выбор консультационной фирмы. Источники информации.
16. Современное состояние рынка консалтинговых услуг в России и за рубежом.
17. Управленческое консультирование как профессиональная карьера

Критерии оценки реферата

Оценка	Критерий оценки
Отлично	Цель написания реферата достигнута, задачи решены. Актуальность темы исследования корректно и полно обоснована. Студент демонстрирует способность анализировать материал. Реферат выполнен согласно требованиям.
Хорошо	Цель и задачи выполнения реферата достигнуты. Актуальность темы реферата подтверждена. Реферат выполнен с незначительными отклонениями от требований методических указаний.
Удовлетворительно	Цель и задачи реферата достигнуты частично. Актуальность темы реферата определена неубедительно. Студент не продемонстрировал способность к научному анализу, не высказывал в работе своего мнения, допустил ошибки в логическом обосновании своего ответа.
Неудовлетворительно	Цель и задачи исследования в реферате не достигнуты. Актуальность темы реферата не указана. Студент не выполнил задание, или выполнил его формально, ответил на заданный вопрос, при этом не ссылаясь на мнения учёных, не высказывал своего мнения, не проявил способность к анализу

Примерные тестовые задания

формирование компетенций ПК-3

1. Одним из основных правил консультирования как бизнеса является:
 - А) управление оборотными средствами
 - Б) управление кредиторской задолженностью
 - В) контроль дебиторской задолженности
2. Доход консультантов зависит от двух основных составляющих:

- А) количества оплачиваемых дней работы и дневной расценки
Б) материальных затрат на производство и объема продукции
3. Как правило, в среднем оплачивается всего от общего рабочего времени консультанта:
А) 100% времени,
Б) до 30% времени,
В) до 60% времени
4. Поддержание коэффициента полезного действия заставляет консультантов:
А) контролировать свое расписание на перспективу, чтобы обеспечить поддержание надлежащего коэффициента полезного действия.
Б) обеспечивать выполнение проекта в рамках выделенного на него бюджетом рабочего времени;
В) верны оба варианта ответа
5. Исследование рынка и обеспечение принятия решений в области сбыта относятся к сфере:
А) Консультирования по административному управлению (администрированию)
Б) Консультирования по вопросам производства
В) Консультирования по маркетингу
6. К сфере консультирования по вопросам производства относят:
А) использование оборудования и его техническое обслуживание,
Б) планирование и контроль за производством, контроль качества.
В) верны оба варианта ответа
7. Можно ли считать индивидуальное предпринимательство способом вхождения в консалтинговый бизнес?
А) да
Б) нет
8. Необходимая для реализации консалтинговых услуг информация должна подчиняться следующим основным правилам:
А) быть доступной, формализованной и достоверной
Б) быть достоверной, полной, релевантной.
В) быть актуальной, целесообразной и дешевой
9. В ряду важных способностей, которыми должен обладать консультант должны быть :
А) Способность находить нужную информацию
Б) Способность аналитически мыслить и грамотно излагать свои идеи
В) верны оба варианта ответов
10. Можно ли консалтинговый бизнес признать капиталоемким?
А) да
Б) нет
11. Экономическая основа модели бизнеса для консалтинговых фирм отражена в модели прибыли, разработанной:
А) Э.Мэйо
Б) Д. Мейстером
В) Ли Якоккой
12. Леверидж (рычаг) – это:
А) отношение числа младших консультантов (менее опытных и низкооплачиваемых) к числу главных консультантов (более опытных и высокооплачиваемых).

- Б) отношение прибыли, приносимой сторонними специалистами к прибыли, приносимой штатными сотрудниками
- В) отношение затрат на проведение консультационных услуг к прибыли организации.

13. На консалтинг огромное влияние оказали две общемировых тенденции в развитии бизнеса:

- А) логистика и маркетинг
- Б) переход на аутсорсинг и быстрые изменения в бизнес среде
- В) субконтрактация и факторинг

14. В России наиболее мощную группу представляют консалтинговые компании:

- А) предоставляющие полный спектр услуг
- Б) оказывающие юридические услуги
- В) специализирующиеся в сфере IT-консалтинга

15. В настоящее время потенциал консалтинга в России используется:

- А) в полной мере
- Б) не в полной мере

16. Рыночная инфраструктура представляет собой:

- А) взаимосвязанную систему предприятий и организаций, которые обслуживают движение потоков товаров, услуг, денег и обеспечивают существенное ускорение их оборота;
- Б) совокупность элементов, обеспечивающих и регулирующих бесперебойное многоуровневое функционирование хозяйственных взаимосвязей и взаимодействие субъектов рыночной экономики и движение товарно-денежных потоков;
- В) верны оба определения.

17. Объекты управленческой инфраструктуры должны развиваться:

- а) быстрее по сравнению с другими элементами инфраструктурного комплекса для того, чтобы активно влиять на его формирование как целостной системы;
- б) медленнее, чтобы полностью соответствовать сложившейся системе;
- в) одновременно, поскольку управлять можно только сложившейся системой.

18. По определению Европейской Федерации ассоциаций консультантов по экономике и управлению (ФЕАКО) управленческое консультирование заключается:

- А) в оказании помощи в отношении содержания, процесса или структуры задачи или серии задач, при которой консультант сам не отвечает за выполнение задачи, но помогает тем, кто ответствен за это;
- Б) в предоставлении независимых советов и помощи по вопросам управления, включая определение и оценку проблем и/или возможностей, рекомендацию соответствующих мер и помощь в их реализации;
- В) это консультативная служба, работающая по контракту и оказывающая услуги организациям, направленные на выявление управленческих проблем, их анализ и разработку рекомендаций по их решению.

19. К основным принципам управленческого консультирования можно отнести:

- А) Научность, Гибкость, Креативность, Эффективность
- Б) репутацию, этику деловых отношений и толерантность;
- В) диверсификацию, системность и стандартизацию.

20. Консультант должен обладать следующими видами независимости:

- А) финансовой, административной, политической, эмоциональной.
- Б) физической, правовой и общечеловеческой;
- В) эмоциональной, экономической и биологической.

21. Консалтинговый проект включает в себя следующие этапы :
- А) маркетинговое исследование рынка, уточнение конкурентной позиции и разработка стратегии развития организации;
 - Б) диагностика (выявление проблем), разработка решений, внедрение решений.
 - В) ситуационный анализ, маркетинговые исследования и технико-экономическое обоснование целесообразности проекта.
22. Консалтинговый процесс включает в себя:
- а) аналитическую, прогнозную, стадию бизнес проектирования;
 - Б) анализ, уточнение проблемы, прогноз развития ситуации, определение рисков и управление рисками.
 - В) предпроектную, проектную и послепроектную стадии.
23. Главной задачей консалтингового проекта является:
- А) достижение максимально высокого качества решения проблемы при соблюдении финансовых и временных ограничений;
 - Б) решение проблемы в минимально возможные сроки;
 - В) решение проблемы экономически целесообразным способом.
24. Партисипативное консультирование состоит в:
- А) в усилиях коллектива в разрешении внутрихозяйственных проблем;
 - Б) коллективных усилиях разноплановых консалтинговых фирм в разрешении проблем конкретной организации (фирмы);
 - В) коллективных, совместных усилиях консультанта и клиента при разработке и внедрении новшеств.
25. Необходимая степень вовлеченности клиента в деятельность консультанта в консалтинговый проект может быть определена на основе:
- А) бизнес плана проекта;
 - Б) соизмерения затрат времени персонала клиента и результатов работы консультанта, можно определить необходимую степень вовлеченности персонала в деятельность консультанта;
 - В) учета всех требований клиента.
26. Какая из указанных в ответах задач **не** относится к управленческому консультированию:
- А) задача на усовершенствование ситуации, которая уже существует;
 - Б) задача на исправление ситуации, которая ухудшилась;
 - В) задача на создание совершенно новой проблемной ситуации.
27. С позиции консультанта предметом управленческого консультирования является:
- А) финансово-хозяйственная деятельность организации;
 - Б) консультационная услуга;
 - В) товарно-денежные отношения.
28. Клиентами консалтинговой организации могут выступать:
- А) Нездоровые организации, для которых обращение к управленческому консультанту является последней возможностью выжить;
 - Б) Образцовые организации, те которые приглашают консультанта для нахождения новых направлений развития и упрочнения существующих ситуаций.
 - В) верны оба варианта ответа.
29. Консультанты-универсалы:
- А) предлагают новшества. Они держат себя в курсе всех новинок в конкретной области знаний;

Б) предлагают методы. Они имеют дело с несколькими областями управления и основное внимание уделяют их взаимодействию, координации и интеграции;
В) осуществляют нормативное либо "ценностное" консультирование.

30. Можно ли аудитинг и обучение отнести к сфере консалтинговых услуг?

А) да, они обязательно входят в сферу услуг консалтинговой фирмы;

Б) нет, это отдельные виды деятельности;

В) это могут быть и самостоятельные виды деятельности и относиться к сфере услуг консалтинговой фирмы.

Критерии оценки:

отлично - от 90% до 100% правильных ответов;

хорошо - от 75% до 90% правильных ответов;

удовлетворительно - от 50% до 75% правильных ответов;

неудовлетворительно - менее 50% правильных ответов.

**ДОПОЛНЕНИЯ И ИЗМЕНЕНИЯ В РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ
НА 20_____ УЧЕБНЫЙ ГОД**

В рабочую программу вносятся следующие изменения:

Рабочая программа пересмотрена и одобрена на заседании кафедры ГНиМКС
«___»_____20___ г., протокол № _____.

И.о. зав. кафедрой ГНиМКС _____/Т.И. Покровская/