



**Федеральное агентство морского и речного транспорта
ФГБОУ ВО «ГУМРФ имени адмирала С.О. Макарова»
Котласский филиал
Федерального государственного бюджетного образовательного
учреждения высшего образования
«Государственный университет морского и речного флота
имени адмирала С.О. Макарова»
Котласский филиал ФГБОУ ВО «ГУМРФ имени адмирала С.О. Макарова»
Кафедра гуманитарных и социально-экономических дисциплин**

УТВЕРЖДАЮ
Директор Филиала

О.В.Шергина
" ____ " _____ 201_г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

дисциплины *Управленческий консалтинг*

Направление подготовки: *38.03.04 «Государственное и муниципальное управление»*

Профиль: *Государственное и муниципальное управление в социальной сфере*

Уровень высшего образования: бакалавриат

Форма обучения: заочная

Котлас
2017

1. Перечень планируемых результатов изучения дисциплины «Управленческий консалтинг», соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы 38.03.04 «Государственное и муниципальное управление»

В результате освоения ОПОП бакалавриата обучающийся должен овладеть следующими результатами обучения по дисциплине:

Код компетенции ¹	Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Планируемые результаты освоения дисциплины
ОПК-3	способностью проектировать организационные структуры, участвовать в разработке стратегий управления человеческими ресурсами организаций, планировать и осуществлять мероприятия, распределять и делегировать полномочия с учетом личной ответственности за осуществляемые мероприятия	Знать: историю возникновения консалтинга как вида профессиональной деятельности; возможности и ограничения консультирования как вида профессиональной деятельности;
		Уметь: осуществлять подбор информации, необходимой для выполнения консалтингового проекта, формировать условия консультационных кейсов;
		Владеть: методами оценки результативности консультирования основными нормативными и методическими материалами по управленческому консультированию
ПК-13	способностью использовать современные методы управления проектом, направленные на своевременное получение качественных результатов, определение рисков, эффективное управление ресурсами, готовностью к его реализации с использованием современных инновационных технологий	Знать: - задачи и методы управленческого консультирования; особенности российского рынка консалтинга; процедуру поиска и выбора консультационной организации;
		Уметь: анализировать предложения консультантов, использовать на практике рекомендации консультантов
		Владеть: методическими приемами управленческого консультирования, порядком оформления результатов консалтингового проекта

2. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Управленческий консалтинг» входит в вариативную часть учебного плана в качестве дисциплины по выбору, изучается на 5-м курсе. Дисциплина «Управленческий консалтинг» входит в число дисциплин, завершающих подготовку бакалавра по направлению 38.03.04 «Государственное и муниципальное управление». Дисциплина основывается на компетенциях, сформированных при изучении следующих дисциплин:

«Основы управления персоналом», «Основы маркетинга», «Управление развитием территорий», «Маркетинг территорий», «Методы принятия управленческих решений», «Основы государственного и муниципального управления», «История государственного управления», «Основы права», «Конституционное право», «Муниципальное право».

Дисциплина «Управленческий консалтинг» призвана формировать бакалавров по направлению 38.03.04 «Государственное и муниципальное управление» как политически эрудированных и готовых к участию в организации и реализации процессов государственного управления на всех уровнях. Практические компетенции, формируемые дисциплиной «Управленческий консалтинг», востребованы при прохождении преддипломной практики и выполнении выпускной квалификационной работы бакалавра.

3. Объем дисциплины в зачетных единицах и виды учебных занятий

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 з.е., 108 час.

Вид учебной работы	Форма обучения					
	Очная			Заочная		
	Всего часов	из них в семестре №		Всего часов	из них в семестре №	
			9			
Общая трудоемкость дисциплины				108	108	
Контактная работа обучающихся с преподавателем, всего				12	12	
В том числе:						
Лекции				4	4	
Практические занятия				8	8	
Лабораторные работы						
Тренажерная подготовка						
Самостоятельная работа, всего				96	96	
В том числе:						
Курсовая работа / проект						
Расчетно-графическая работа (задание)						
Контрольная работа						
Коллоквиум						
Реферат						
Другие виды самостоятельной работы				96	96	
Промежуточная аттестация: зачет						

4. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

4. Основное содержание дисциплины

4.1. Изучаемые темы их содержание и объём

№ п/п	Наименование раздела (темы) дисциплины	Содержание раздела (темы) дисциплины	Объем в часах
1	2	3	4
1	Предмет и метод управленческого консультирования	Предмет, основные цели, задачи и содержание дисциплины, ее место, роль и значение для данного профиля. Понятие консультационной деятельности и консультационной услуги. Понятие консультационной деятельности и консультационной услуги. Виды консультационных услуг. Характерные черты управленческого консультирования и основные этапы его развития. Классификация методов консультирования. Методы работы консультантов во время осуществления консультационного проекта.	0,5
2	Субъекты и объекты консультирования. Виды и формы консультирования	Субъекты и объекты консультирования. Экспертное консультирование. Процессное консультирование (консультирование по процессу). Обучающее консультирование. Типология управленческого консультирования	0,5
3	Становление и развитие управленческого консалтинга	Возникновение управленческого консалтинга. Управленческий консалтинг сегодня. Структура услуг в современном консалтинге и тенденции его развития	
4	Управленческое консультирование в России	Возникновение управленческого консультирования в России. Появление черт зрелости. Спрос на консалтинг и что его определяет. Проблемы в развитии консалтинга в России. Приоритеты спроса на российский консалтинг. Специфика консультационной деятельности в России. Фабрика консалтинговых услуг. Профессиональные объединения консультантов.	
5	Процесс управленческого консультирования	Понятие процесса управленческого консультирования. Организация процессов управленческого консультирования и их характеристика. Стадии и этапы процесса консультирования. Предпроектная стадия консалтингового процесса. Проектная стадия: диагностика, разработка решений, внедрение решений. Послепроектная стадия	
6	Управление консалтингов	Структура и стадии осуществления консалтингового проекта:	1

	ым проектом	<p>Начало работы над проектом. Первые контакты с клиентом, первичное диагностирование задачи, планы проекта, коммерческое предложение клиенту, заключение контракта на оказание консалтинговых услуг.</p> <p>Диагностирование. Концептуальная структура диагностирования, выделение необходимых факторов, источники и пути их получения, анализ полученных сведений, обратная связь с клиентом.</p> <p>Планирование деятельности. Поиск идей для возможных решений, разработка и оценка имеющихся альтернатив, представление клиенту предложений возможных направлений деятельности.</p> <p>Реализация проекта. Роль консультанта в решении поставленной задачи, планирование и мониторинг в процессе решения задачи, обучение и повышение квалификации персонала фирмы заказчика, тактические приемы руководства для внесения изменений в методы работы, система поддержки и контроля в новых условиях.</p> <p>Завершение работы над проектом. Выбор оптимального времени для прекращения работы консультанта в фирме, оценка проведенной работы, будущее сотрудничество по данной проблеме, окончательный отчет.</p>	
7	Поведение и коммуникация в консалтинге.	<p>Взаимодействие «консультант-клиент».</p> <p>Поведенческие роли консультанта. Методы воздействия на «систему клиента».</p> <p>Психологические проблемы взаимоотношения «консультант-клиент». Консультант – помощник в решение управленческих проблем. Мотивация консультанта. Этика консультанта. Личностные качества консультанта. Отбор и окончательный выбор консультанта</p>	
8	Выбор консультационной организации	<p>Виды консультационных организаций.</p> <p>Внешние и внутренние консультационные организации. Ассоциации консультантов.</p> <p>Сертификация и лицензирование консультационной деятельности. Алгоритм поиска консультационной организации.</p> <p>Техническое задание консультанту. Анализ предложений консультантов</p>	
9	Оформление консультант-клиентского сотрудничества	<p>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.</p>	
10	Анализ и	Системный подход к решению	

	формулирование проблем	управленческих проблем. Сбор и анализ данных на объекте консультирования. Методы разработки предложений, оценки качества консультационных услуг. Оценка результатов консультирования	
11	Маркетинг консалтинговых услуг.	Специфика маркетинга консалтинговых услуг. Программа развития консультационной практики. Выслушивание клиентов. Маркетинговая работа с имеющимися клиентами. Методы привлечения новых клиентов. Маркетинговые методы и мероприятия в управленческом консалтинге. Тактические приемы маркетинга. Маркетинговая стратегия. Поиск клиентов по Кросману.	1
12	Управленческий консалтинг, информационные технологии и управление знаниями.	Развитие информационных технологий. Консалтинг и информационные технологии. Развитие консалтинга в сфере информационных технологий в России. Управление знаниями. Внедрение систем управления знаниями.	
13	Управление консалтинговыми организациями	Создание консультационной организации. Экономика и стратегия консультационной организации. Типы организационных структур консультационных организаций. Экономическая основа бизнеса консалтинговых фирм. Клиент и консалтинговая фирма. Консультант и консалтинговая фирма. Клиент и консультант.	
14	Структурирование консалтинговых организаций	Правовые формы консалтингового бизнеса. Организационные структуры управленческого консалтинга и их характеристика. Характеристика отдельных подразделений консалтинговой фирмы Подбор, обучение и оплата труда консультационной организации. Аудит, мониторинг и контроль над деятельностью консультационной организации	
15	Консалтинг как элемент инфраструктуры профессиональной поддержки бизнеса	Определение консалтинга. Функциональные потребности современного бизнеса и управленческий консалтинг. Профессиональные услуги по экономике и управлению и управленческий консалтинг. Специфика работы консультантов и виды консультационной деятельности. Классификация консалтинговых организаций и услуг. Качество консалтинговых услуг. Ценообразование на консалтинговые услуги. Современная инфраструктура регулирования и саморегулирования консалтинговых услуг.	
16	Управленческое консультирование в малом бизнесе	Роль малого бизнеса в рыночной экономике. Условия развития малого бизнеса. Особенности малого бизнеса и консалтинга. Франчайзинг как способ организации и развития малого бизнеса. Кто и когда привлекает консультантов в малом бизнесе. Инфраструктура поддержки малого	

		предпринимательства в России.	
17	Функциональное консультирование	<p>Консалтинг в управлении: Природа и охват консультирования по управлению. Корпоративная стратегия. Структуры и системы. Корпоративная культура и стиль управления.</p> <p>Инновации и предприимчивость.</p> <p>Консалтинг в управлении финансами: Финансовая оценка.оборотный капитал и управление ликвидами. Структура капиталовложений и финансовые рынки. Слияния и приобретения. Финансы и финансовые операции: анализ капиталовложений. Система учета и бюджетный контроль. Управление финансами при инфляции.</p> <p>Совместное проведение операций с зарубежными партнерами и использование внешних финансовых рынков.</p> <p>Консалтинг в области маркетинга и сбыта. Стратегический уровень в маркетинге, маркетинговые операции. Консалтинг в торговых фирмах. Международный маркетинг. Транспортировка товаров. Общественные отношения.</p> <p>Консалтинг в управлении производством. Продукция. Методы и организация производства. Управление людьми в процессе производства.</p> <p>Консалтинг в управлении кадрами и повышение их профессионального уровня. Изменяющийся характер функции персонала. Политика, практика и анализ кадров. Планирование кадров. Комплектование штатов и отбор. Мотивация и вознаграждение. Развитие кадрового потенциала. Трудовые отношения между административно-управленческим персоналом и работниками.</p> <p>Консалтинг в управлении малым бизнесом. Характеристика малого предприятия. Роль консультанта и характер его деятельности. Консалтинг в жизненном цикле малого предприятия. Зоны особого внимания.</p> <p>Консалтинг в управлении государственным сектором Особенности консалтинга в государственном секторе. Государственный сектор и внешние факторы. Подготовка руководителей государственных организаций и их мотивация. Разработка и внедрение программы по повышению эффективности деятельности государственных организаций.</p>	2
18	Финансовые основы управленческого консалтинга	Факторы прибыльности консалтинговой компании. Себестоимость консалтинговых услуг. Ценовая политика. Формы оплаты консалтинговых услуг.	
19	Оперативный и финансовый	Операционный рабочий план и бюджет консалтингового проекта. Контроль	

	контроль консалтинговой деятельности	выполнения договорных обязательств и оценка эффективности консалтинговой деятельности.	
20	Оценка результатов консультирования	Направления консультирования. Эффективность и качество консультирования. Краткая характеристика деловых услуг. Результаты пилотных исследований рынка консультационных услуг.	
	ИТОГО:		4

4.2. Лабораторные работы: не предусмотрены учебным планом

4.3. Практические занятия

№ п/п	номер раздела (темы) дисциплины	Тема занятия	Объем в часах	
			очная	заочная
1	1	Инструментарий процесса консалтинга	-	2
2	2	Основные требования к профессиональным консультантам	-	2
3	13	Стратегическое планирование работы консалтинговой фирмы	-	2
4	17	Функциональное консультирование.	-	2
	ИТОГО:		-	8

5. Перечень учебно-методического обеспечения самостоятельной работы обучающихся по дисциплине:

5.1. Самостоятельная работа

№ п/п	Вид самостоятельной работы	Наименование работы и содержание
1	Подготовка к семинарским занятиям	Подготовка докладов по теме семинарского занятия
2	Подготовка к зачёту	Переработка материалов лекционных и семинарских занятий, работа с основной и дополнительной литературой

5.2. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы

№ п/п	Наименование работы, ее вид	Выходные данные	Автор(ы)
1	Учебно-методический комплекс дисциплины «управленческий консалтинг»	http://rudocs.exdat.com/docs/index-237915.html	ГОУ ВО «Московский государственный университет культуры и искусств», Кафедра Экономики и менеджмента

6. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

Приведен в обязательном приложении к рабочей программе

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

№	Автор	Название	статус	выходные данные
7.1. Основная литература				
1	Блинов А.О., В.А. Дресвянников	Управленческое консультирование	учебник	М. : Дашков и К, 2014. — 212 с., http:// biblioclub.ru/index.php?page=book&id=135375
7.2. Дополнительная литература				
1	Составитель: Минякова Т.Е.	Управленческое консультирование	учебно-практическое пособие	Министерство образования и науки Российской Федерации, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования "Ульяновский государственный технический университет", Институт дистанционного и дополнительного образования ; сост-ль Т.Е. Минякова. - Ульяновск : УлГТУ, 2014. - 94 с. http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=363086
2	Кашин В.К.	Международный консалтинг [Электронный ресурс]	учебное пособие	М. : Евразийский открытый институт, 2009. — 82 с. — 978-5-374-00268-3. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/10777.html
3		Энциклопедия инвестора	электронный ресурс	https://investments.academic.ru/1059
4		электронная версия журнала «Эксперт»		http://pressa.ru/ru/magazines/ekspert#

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

№ п/п	Наименование информационного ресурса	Ссылка на информационный ресурс
1	Электронная библиотечная система "Лань"	http://e.lanbook.com/
2	"Университетская библиотека online"	http://bibkioclub.ru
3	Электронно-библиотечная система IPRbooks	http://www.iprbookshop.ru
4	Международная академия оценки и консалтинга Сайт.	http://maok.ru
5	сайт компании «Делойт»	https://www2.deloitte.com/ru/ru.html
6	Европейская Ассоциация Консалтинговых услуг	https://businesseuro.jimdo.com
7	Теория и практика консалтинговой	https://www.at-consulting.ru/consulting

	деятельности	
8	Информационный сайт Компании Boston Consulting Group (BCG)	https://www.bcg.com
9	Электронные библиотеки с открытым доступом:	
	Федеральный портал “Российское образование”	http://www.edu.ru
	Основные подразделы:	
	Информационная система “Единое окно доступа к образовательным ресурсам”	http://www.window.edu.ru
	Единая коллекция цифровых образовательных ресурсов	http://www.school-collection.edu.ru
	Федеральный центр информационно-образовательных ресурсов	http://www.fcior.edu.ru

9. Описание материально-технической базы и перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине

№ п/п	Наименование специальных помещений и помещений для самостоятельной работы	Оснащенность специальных помещений и помещений для самостоятельной работы	Перечень лицензионного программного обеспечения. Реквизиты подтверждающего документа
1	Архангельская обл., г. Котлас, ул. Спортивная, д. 18 Кабинет № 301-а «Гуманитарных и социальных дисциплин»	Доступ в Интернет. Комплект учебной мебели (столы, стулья, доска); проектор Acer X1210K DLP, ноутбук Dell Latitude 110L, экран, учебно-наглядные пособия	Windows XP Professional (MSDN AA Developer Electronic Fulfillment (Договор №09/2011 от 13.12.2011)); MS Office 2007: Word, Excel, PowerPoint (Лицензия (гос. Контракт № 48-158/2007 от 11.10.2007)); Yandex Браузер (распространяется свободно, лицензия BSD License, правообладатель ООО «ЯНДЕКС»); Adobe Acrobat Reader (распространяется свободно, лицензия ADOBE PCSLA, правообладатель Adobe Systems Inc.).
2	Архангельская обл., г.Котлас, ул.Заполяная, д.19 кабинет №215 «Социально-экономические дисциплины. Теория бухгалтерского учета. Экономика организации. Статистика. Менеджмент. Экономическая теория. Общеобразовательные дисциплины»	Доступ в Интернет. Комплект учебной мебели (столы, стулья, доска). Стенды, компьютер в сборе (системный блок (Intel Celeron 1,8 GHz, 1 Gb), монитор Samsung 793DF ЭЛТ, клавиатура, мышь) – 1 шт., локальная компьютерная сеть, телевизор Rolsen 29» ЭЛТ – 1 шт., видеомэгаффон Samsung – 1 шт., учебно-наглядные пособия	Microsoft Windows XP Professional (контракт №323/08 от 22.12.2008 г. ИП Кабаков Е.И.); Kaspersky Endpoint Security (контракт №311/2015 от 14.12.2015); Libre Office (текстовый редактор Writer, редактор таблиц Calc, редактор презентаций Impress и прочее) (распространяется свободно, лицензия GNU LGPL v3+, The Document Foundation); PDF-XChange Viewer (распространяется бесплатно, Freeware, лицензия EULA V1-7.x., Tracker Software Products Ltd); AIMP (распространяется бесплатно, Freeware для домашнего и коммерческого использования, Artem Izmaylov); XnView (распространяется бесплатно, Freeware для частного некоммерческого или образовательного использования, XnSoft); Media Player

		Classic - Home Cinema (распространяется свободно, лицензия GNU GPL, MPC-NC Team); Mozilla Firefox (распространяется свободно, лицензия Mozilla Public License и GNU GPL, Mozilla Corporation); 7-zip (распространяется свободно, лицензия GNU LGPL, правообладатель Igor Pavlov)); Adobe Flash Player (распространяется свободно, лицензия ADOBE PCSLA, правообладатель Adobe Systems Inc.).
--	--	--

10. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Рекомендации по освоению лекционного материала, подготовке к лекциям

Лекции являются одним из основных видов учебных занятий при получении высшего образования. В ходе лекционного курса проводится изложение современных научных взглядов и освещение основных проблем изучаемой области знаний. При заочной форме обучения лекции затрагивают важнейшие методологические вопросы курса и наиболее сложные в освоении вопросы учебной программы.

Основную часть теоретических знаний студент заочной формы обучения вынужден получать самостоятельно путём изучения рекомендованных основных и дополнительных информационных источников (учебников, Интернет-ресурсов, электронной образовательной среды университета).

Тетрадь для конспектов следует вести с применением рубрикатора и сменных листов типа Books. Вопросы, возникающие по ходу лекции, рекомендуется записывать на отдельных листах и дополнять ими лекцию после обсуждения преподавателем на консультации или практическом (семинарском) занятии. Так же рекомендуется дополнять конспект выписками из рекомендованной литературы, сделанными при подготовке к экзамену (зачёту).

При подготовке к последующим лекциям рекомендуется перечитывать конспекты предыдущих лекций, выписывая или отмечая непонятные или проблемные (дискуссионные) вопросы для обсуждения с преподавателем или другими студентами на лекциях и семинарах. Конспекты лекций рекомендуется использовать при подготовке к практическим занятиям (лабораторным работам, семинарам), экзамену/зачету, контрольным тестам, коллоквиумам, при выполнении самостоятельных заданий.

Рекомендации по подготовке к практическим занятиям

Для подготовки к практическим занятиям необходимо ознакомиться с перечнем вопросов, выносимых на практикум, рекомендуемой основной и дополнительной литературой, содержанием рекомендованных Интернет-ресурсов. Необходимо прочитать соответствующие разделы из основной и дополнительной литературы, рекомендованной преподавателем, выделить основные понятия и процессы, их закономерности и движущие силы и взаимные связи. При необходимости стоит подготовить письменный вариант используемых формул и текстов. На практических занятиях рекомендуется разбирать с преподавателем вопросы, вызвавшие затруднение и возникшие по ходу лекций и подготовки к практикумам.

Рекомендации по организации самостоятельной работы

Самостоятельная работа включает изучение учебной литературы, поиск информации на рекомендованных ресурсах сети Интернет, подготовку к практическим

занятиям, изучение текста закона «О политических партиях» и комментариев к нему, подготовка к устному зачёту, изучение теоретического материала, вынесенного на самостоятельное изучение.

Составитель: к.ф.н., доц. Гарвардт А.Э.

Зав. кафедрой: к.ф.н., доц. Гарвардт А.Э.

Рабочая программа рассмотрена на заседании кафедры гуманитарных и социально-экономических дисциплин и утверждена на 2017/2018 учебный год
Протокол № 9 от 22 июня 2017 г.

Зав. кафедрой: _____ /Гарвардт А.Э./



Федеральное агентство морского и речного транспорта
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
**«Государственный университет морского и речного флота
имени адмирала С.О. Макарова»**
Котласский филиал ФГБОУ ВО «ГУМРФ имени адмирала С.О. Макарова»

Кафедра гуманитарных и социально-экономических дисциплин

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
по дисциплине **Управленческий консалтинг**
(Приложение к рабочей программе дисциплины)

Направление подготовки: *38.03.04 «Государственное и муниципальное управление»*

Профиль: *Государственное и муниципальное управление в социальной сфере*

Уровень высшего образования _____ Бакалавриат _____

Котлас
2017

1. Перечень компетенций и этапы их формирования в процессе освоения дисциплины

Рабочей программой дисциплины *Управленческий консалтинг* предусмотрено формирование следующих компетенций:

Код компетенции ¹	Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Планируемые результаты освоения дисциплины
ОПК-3	способностью проектировать организационные структуры, участвовать в разработке стратегий управления человеческими ресурсами организаций, планировать и осуществлять мероприятия, распределять и делегировать полномочия с учетом личной ответственности за осуществляемые мероприятия	<p>Знать: историю возникновения консалтинга как вида профессиональной деятельности; возможности и ограничения консультирования как вида профессиональной деятельности;</p> <p>Уметь: осуществлять подбор информации, необходимой для выполнения консалтингового проекта, формировать условия консультационных кейсов;</p> <p>Владеть: методами оценки результативности консультирования основными нормативными и методическими материалами по управленческому консультированию</p>
ПК-13	способностью использовать современные методы управления проектом, направленные на своевременное получение качественных результатов, определение рисков, эффективное управление ресурсами, готовностью к его реализации с использованием современных инновационных технологий	<p>Знать: задачи и методы управленческого консультирования; особенности российского рынка консалтинга; процедуру поиска и выбора консультационной организации;</p> <p>Уметь: анализировать предложения консультантов, использовать на практике рекомендации консультантов</p> <p>Владеть: методическими приемами управленческого консультирования, порядком оформления результатов консалтингового проекта</p>

2. Паспорт фонда оценочных средств для проведения текущей и промежуточной аттестации обучающихся

№ п/п	Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Код контролируемой компетенции (или ее части)	Наименование оценочного средства
1	Предмет и метод управленческого консультирования		Вопросы для устного опроса; Контрольная работа, Вопросы к зачёту, Зачётный тест
2	Субъекты и объекты консультирования. Виды и формы консультирования		Вопросы для устного опроса; Тестовые задания, Вопросы к зачёту
3	Становление и развитие управленческого консалтинга		Вопросы для устного опроса; Тестовые задания, Вопросы к зачёту
4	Управленческое консультирование в России		Вопросы для устного опроса; Тестовые задания,
5	Процесс управленческого консультирования		Вопросы для устного опроса; Тестовые задания, Контрольная работа, Вопросы к зачёту
6	Управление консалтинговым проектом		Вопросы для устного опроса; Тестовые задания, Контрольная работа, Вопросы к зачёту, Зачётный тест
7	Поведение и коммуникация в консалтинге.		Вопросы для устного опроса; Тестовые задания, Вопросы к зачёту
8	Выбор консультационной организации		Вопросы для устного опроса; Тестовые задания, Контрольная работа, Вопросы к зачёту, Зачётный тест
9	Оформление консультант-клиентского сотрудничества		Тестовые задания, Контрольная работа, Вопросы к зачёту
10	Анализ и формулирование проблем		Вопросы для устного опроса; Тестовые задания, Контрольная работа, Вопросы к зачёту, Зачётный тест
11	Маркетинг консалтинговых услуг.		Вопросы для устного опроса; Контрольная работа, Вопросы к зачёту,
12	Управленческий консалтинг, информационные технологии и управление знаниями.		Вопросы для устного опроса; Вопросы к зачёту, Зачётный тест
13	Управление консалтинговыми организациями		Вопросы для устного опроса; Тестовые задания, , Вопросы к зачёту
14	Структурирование консалтинговых организаций		Вопросы для устного опроса, Вопросы к зачёту
15	Консалтинг как элемент инфраструктуры профессиональной поддержки бизнеса		Вопросы для устного опроса; Тестовые задания, Вопросы к зачёту, Зачётный тест
16	Управленческое консультирование в малом бизнесе		Вопросы для устного опроса; Тестовые задания, Вопросы к зачёту, Зачётный тест
17	Функциональное консультирование		Вопросы для устного опроса; Тестовые задания,

			Контрольная работа, Вопросы к зачёту, Зачётный тест
18	Финансовые основы управленческого консалтинга		Вопросы для устного опроса;, Вопросы к зачёту,
19	Оперативный и финансовый контроль консалтинговой деятельности		Вопросы для устного опроса; Вопросы к зачёту,
20	Оценка результатов консультирования		Вопросы для устного опроса; Контрольная работа, Вопросы к зачёту

3. Критерии оценивания результата обучения по дисциплине и шкала оценивания

Результат обучения по дисциплине	Критерии оценивания результата обучения по дисциплине и шкала оценивания по дисциплине				Процедура оценивания
	2	3	4	5	
	не зачтено	зачтено			
Знать: историю возникновения консалтинга как вида профессиональной деятельности; возможности и ограничения консультирования как вида профессиональной деятельности;	Отсутствие знаний или фрагментарные представления об истории возникновения консалтинга как вида профессиональной деятельности; возможностях и ограничениях консультирования как вида профессиональной деятельности	Неполные представления об истории возникновения консалтинга как вида профессиональной деятельности; возможностях и ограничениях консультирования как вида профессиональной деятельности	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы представления истории возникновения консалтинга как вида профессиональной деятельности; возможностях и ограничениях консультирования как вида профессиональной деятельности	Сформированные систематические представления об истории возникновения консалтинга как вида профессиональной деятельности; возможностях и ограничениях консультирования как вида профессиональной деятельности	– <i>тестирование</i> ; – <i>контрольная работа</i> , – <i>зачёт</i>
Уметь: осуществлять подбор информации, необходимой для выполнения консалтингового проекта, формировать условия консультационных кейсов;	Отсутствие умений или фрагментарные умения осуществлять подбор информации, необходимой для выполнения консалтингового проекта, формировать условия консультационных кейсов	В целом удовлетворительные, но не систематизированные умения осуществлять подбор информации, необходимо для выполнения консалтингового проекта, формировать условия	В целом удовлетворительные, но содержащие отдельные пробелы умения осуществлять подбор информации, необходимо для выполнения консалтингового проекта, формировать условия консультаци	Сформированные умения осуществлять подбор информации, необходимой для выполнения консалтингового проекта, формировать условия консультационных кейсов	– <i>тестирование</i> ; – <i>зачёт</i>

		консультаци онных кейсов	онных кейсов		
Владеть: методами оценки результативност и консультирован ия основными нормативными и методическими материалами по управленческом у консультирован ию	Отсутствие владения или фрагментарн ые владения методами оценки результативно сти консультиров ания основными нормативным и и методическим и материалами по управленческ ому консультиров анию	В целом удовлетвори тельные, но не систематизи рованные владения методами оценки результатив ности консультиро вания основными нормативны ми и методически ми материалами по управленчес кому консультиро ванию	В целом удовлетвори тельные, но содержащие отдельные пробелы владения методами оценки результативн ости консультиро вания основными нормативны ми и методически ми материалами по управленчес кому консультиро ванию	Сформирова нные навыки владения методами оценки результативн ости консультиров ания основными нормативным и и методически ми материалами по управленческ ому консультиров анию	– <i>тестиров ание;</i> – <i>Устный опрос</i> – <i>зачёт</i>
Знать: задачи и методы управленческого консультирован ия; особенности российского рынка консалтинга; процедуру поиска и выбора консультационн ой организации;	Отсутствие знаний или фрагментарн ые представлени я о задачах и методах управленческ ого консультиров ания; особенностях российского рынка консалтинга; процедуре поиска и выбора консультацио нной организации	Неполные представлен ия о задачах и методах управленчес кого консультиро вания; особенностя х российского рынка консалтинга; процедуре поиска и выбора консультаци онной организации	Сформирова нные, в соответствии с требованиям и полные знания о задачах и методах управленчес кого консультиро вания; особенностя х российского рынка консалтинга; процедуре поиска и выбора консультаци онной организации	Сформирова нные и практически реализуемые знания о задачах и методах управленческ ого консультиров ания; особенностях российского рынка консалтинга; процедуре поиска и выбора консультацио нной организации	– <i>доклад (реферат),</i> – <i>контрольн ая работа</i> – <i>Устный опрос</i> – <i>зачёт</i>
Уметь:	Отсутствие	В целом	В целом	Сформирова	– <i>доклад</i>

<p>анализировать предложения консультантов, использовать на практике рекомендации консультантов</p>	<p>умений или фрагментарные умения анализировать предложения консультантов, использовать на практике рекомендации консультантов</p>	<p>удовлетворительные, но не систематизированные умения анализировать предложения консультантов, использовать на практике рекомендации консультантов</p>	<p>удовлетворительные, но содержащие отдельные пробелы умения анализировать предложения консультантов, использовать на практике рекомендации консультантов</p>	<p>ные умения анализировать предложения консультантов, использовать на практике рекомендации консультантов</p>	<p><i>(реферат), – тестирование; – Устный опрос – зачёт</i></p>
<p>Владеть: методическими приемами управленческого консультирования, порядком оформления результатов консалтингового проекта</p>	<p>Отсутствие владения или фрагментарные владения методическим и приемами управленческого консультирования, порядком оформления результатов консалтингового проекта</p>	<p>В целом удовлетворительные, но не систематизированные владения методическими приемами управленческого консультирования, порядком оформления результатов консалтингового проекта</p>	<p>В целом удовлетворительные, но содержащие отдельные пробелы владения методическими приемами управленческого консультирования, порядком оформления результатов консалтингового проекта</p>	<p>Сформированные навыки владения и применения методическими приемами управленческого консультирования, порядком оформления результатов консалтингового проекта</p>	<p><i>– доклад (реферат), – контрольная работа – Устный опрос – зачёт</i></p>

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ

1. Вид текущего контроля: Исследовательская работа под руководством преподавателя

Перечень тем письменных работ для подготовки рефератов, докладов, сообщений, презентаций на семинарских занятиях

1. Возникновение и современное состояние консалтинга в России и в мире.
2. Особенности и перспективы развития консалтинга в России.
3. Различия российской и западной школ консультирования.
4. Современные российские технологии консультирования.
5. Моделирование консалтингового процесса.
6. Консультирование в различных областях менеджмента.
7. Консультирование в области стратегического планирования и управления.
8. Консультирование в области управления маркетингом.
9. Консультирование в области финансового управления.
10. Консультирование в области организационных структур управления и процессов принятия решений.
11. Консультирование в области бухгалтерского учета.
12. Консультирование в области управления персоналом.
13. Консультирование в области организации производства.
14. Консультирование в области информационных технологий.
15. Консультирование в области корпоративных структур.
16. Консультирование в области экологии.
17. Консультирование по организации малого бизнеса.
18. Консультирование по вопросам управления изменениями и сопротивление изменениям.
19. Стратегическое планирование деятельности консалтинговой фирмы.
20. Методы ценообразования в консалтинговом бизнесе.
21. Эффективные коммуникации в консалтинге.
22. Качество консалтинговых услуг и его измерение.
23. Система мотивации в консалтинговом бизнесе.
24. Роль маркетинга в развитии консалтингового бизнеса.
25. Консалтинг в управлении государственным сектором.

Показатели, критерии и шкала оценивания работы (докладов/сообщений с презентацией)

Наименование показателя	Критерии оценки	Максимальное количество баллов	Количество баллов
I. КАЧЕСТВО ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ РАБОТЫ (ДОКЛАДА/СООБЩЕНИЯ)			
Соответствие содержания работы заданию,	– соответствие содержания теме и плану сообщения; – умение работать с литературой,	20	

степень раскрытия темы. Обоснованность и доказательность выводов	систематизировать и структурировать материал; – умение обобщать, сопоставлять различные точки зрения по рассматриваемому вопросу, аргументировать основные положения и выводы; – уровень владения тематикой и научное значение исследуемого вопроса; – наличие авторской позиции, самостоятельность суждений.		
Грамотность изложения и качество оформления работы	– правильное оформление ссылок на используемую литературу; – грамотность и культура изложения; – владение терминологией и понятийным аппаратом проблемы; – соблюдение требований к объему доклада; – отсутствие орфографических и синтаксических ошибок, стилистических погрешностей; – научный стиль изложения.	10	
Самостоятельность выполнения работы, глубина проработки материала, использование рекомендованной и справочной литературы	– степень знакомства автора работы с актуальным состоянием изучаемой проблематики; – полнота цитирования источников, степень использования в работе результатов исследований и установленных научных фактов. – дополнительные знания, использованные при изучении выбранной темы, которые получены помимо предложенной образовательной программы; – новизна поданного материала и рассмотренной проблемы	10	
Общая оценка за выполнение		40	
II. КАЧЕСТВО ДОКЛАДА/СООБЩЕНИЯ			
Соответствие содержания доклада заданной теме		10	
Качество изложения материала. Правильность и точность речи во время доклада		20	
Общая оценка за доклад		30	
III. ОЦЕНКА ПРЕЗЕНТАЦИИ			
Дизайн и оформление слайдов		6	
Слайды представлены в логической последовательности		6	
Использование дополнительных эффектов PowerPoint (смена слайдов, звук, графики)		6	
Общая оценка за презентацию		18	
IV. ОТВЕТЫ НА ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПО СОДЕРЖАНИЮ РАБОТЫ			
Вопрос 1	обучающийся дает правильное определение основных понятий	4	
Вопрос 2	может спроектировать результат по имеющимся данным	4	
Общая оценка за ответы на вопросы		8	
ИТОГОВЫЕ БАЛЛЫ ЗА ДОКЛАД		100	

Для перевода баллов в оценку применяется универсальная шкала оценки образовательных достижений.

Если обучающийся набирает
от 90 до 100% от максимально возможной суммы баллов - выставляется оценка
«отлично»;
от 80 до 89% - оценка «хорошо»,
от 60 до 79% - оценка «удовлетворительно»,
менее 60% - оценка «неудовлетворительно».

2. Вид текущего контроля: Устный опрос

Перечень вопросов для обсуждения на семинарских занятиях

Тема «Управленческий консалтинг как вид бизнеса»

1. Понятие управленческого консалтинга
2. Функции управленческого консалтинга
3. Попредметная классификация консалтинговых услуг
4. Способы вхождения в консалтинговый бизнес
5. Основные принципы консалтингового бизнеса
6. Профессиональные требования к консультанту
7. Правила консалтингового бизнеса
8. Прибыль консалтинговой фирмы
9. Понятие и содержание левериджа в консалтинговом бизнесе
10. Консультант-клиентская модель консалтингового бизнеса
11. Тенденции развития консалтингового бизнеса
12. Перспективы развития консалтингового бизнеса
13. Особенности российского рынка консалтинговых услуг

Тема «Основные принципы управления консалтинговой деятельностью»

1. Миссия консультанта
2. Правила поведения консультанта
3. Стили руководства в управленческом консалтинге
4. Человеческий капитал консалтинговой фирмы
5. Конкурентные преимущества консалтинговой фирмы
6. Специфические особенности стратегии консультирующей организации
7. Определение продукции консалтинговой фирмы как элемент ее стратегии
8. Альтернативные варианты определения продукции в управленческом консалтинге
9. Определение базовых клиентов консалтинговой фирмы как элемент ее стратегии
10. Исследования и разработка новых услуг как элемент стратегии консалтинговой фирмы
11. Размер и темп роста консалтинговой фирмы как элемент ее стратегии
12. Стратегии сотрудничества с коллегами в консалтинговом бизнесе

Тема «Маркетинг консалтинговых услуг»

1. Специфические свойства консалтинговых услуг
2. Принципы маркетинга консалтинговых услуг
3. Маркетинговая программа консалтинговой фирмы
4. Тактики маркетинга в консалтинговом бизнесе
5. Приемы привлечения клиентов в менеджмент-консалтинге

Тема «Финансовые основы управленческого консалтинга»

1. Прибыльность консалтинговой фирмы
2. Доходность консалтинговой фирмы
3. Основные показатели прибыльности в управленческом консалтинге
4. Увеличение стоимости консалтинговых услуг
5. Снижение переменных издержек в консалтинговом проекте
6. Управление производительностью труда консультантов
7. Увеличение объема услуг консалтинговой фирмы
8. Снижение накладных расходов в консалтинговом проекте
9. Калькуляция стоимости фирмочного времени консультанта
10. Ценовая политика консалтинговой фирмы

11. Правила ценообразования в менеджмент-консалтинге
12. Повременная форма оплаты консалтинговых услуг
13. Фиксированная форма оплаты консалтинговых услуг
14. Форма оплаты консалтинговых услуг как процент от стоимости объекта консультирования или результата консультирования
15. Комбинированная форма оплаты
16. Особенности оплаты консалтинговых услуг в РФ

Тема « Управление консалтинговыми проектами»

1. Содержание спецификации консалтингового проекта
2. Технический профиль консультационной группы
3. Оценка времени, необходимого для выполнения консультационного проекта
4. Обеспечение консультационного проекта
5. Сущность и назначение дневника проекта
6. Сущность и назначение извещения о проекте
7. Сущность и назначение резюме проекта

Критерии оценивания:

- полнота и правильность ответа;
- степень осознанности, понимания изученного;
- речевое оформление ответа.

Показатели и шкала оценивания:

Шкала оценивания	Показатели
отлично	<ol style="list-style-type: none"> 1. обучающийся полно излагает материал, дает правильное определение основных понятий; 2. обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только из учебника, но и самостоятельно составленные; 3. излагает материал последовательно и правильно с точки зрения норм литературного языка
хорошо	<ol style="list-style-type: none"> 4. обучающийся дает ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для отметки «5», но допускает 1-2 ошибки, которые сам же исправляет, и 1-2 недочета в последовательности и языковом оформлении излагаемого
удовлетворительно	<p>обучающийся обнаруживает знание и понимание основных положений данной темы, но:</p> <ol style="list-style-type: none"> 5. излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил; 6. не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры; 7. излагает материал непоследовательно и допускает ошибки в языковом оформлении излагаемого
не удовлетворительно	<p>обучающийся обнаруживает незнание большей части соответствующего вопроса, допускает ошибки в формулировке определений и правил, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал</p>

3. Вид текущего контроля: Тестирование

Тест № 1

Перечень тестовых заданий для текущего контроля знаний

Время проведения теста: 20 минут

1. Понятие «управленческое консультирование» в период своего зарождения носило название:
 - а) менеджмент-консалтинг;
 - б) организация производства;
 - в) служба скорой помощи;
 - г) управление-сервис. 2.

2. «Золотые годы» управленческого консультирования - это:
 - а) 1930.1940 гг.;
 - б) 1950.1960 гг.;
 - в) 1980.1990 гг.;
 - г) 1990.2000 гг. 3.

3. «Золотые годы» управленческого консультирования характеризуются:
 - а) созданием большого количества консультационных компаний;
 - б) быстрым развитием экономики, интернационализацией промышленности, торговли и финансов;
 - в) большими накоплениями консультантов;
 - г) появлением на рынке консультационных услуг.

4. Какие из перечисленных западных компаний «большой четверки» функционируют на российском рынке аудиторско-консалтинговых услуг?
 - а) Э1оШе&ТоисЪе;
 - б) КРЬв;
 - в) Егш1&Уоип^
 - г) РпсеШалеГьошеСоорег

5. Кто является участником рынка аудиторско-консалтинговых услуг в России?
 - а) только компании «большой четверки»;
 - б) компании «большой четверки» и несколько десятков западных и российских компаний;
 - в) только российские компании;
 - г) только ассоциации консультантов.

6. К положительным сторонам привлечения зарубежных компаний на российский рынок аудиторско-консалтинговых услуг относятся:
 - а) высокая стоимость услуг;
 - б) новая деловая и общая культура;

- в) хорошее владение методикой консультирования;
- г) использование новых неадаптированных к российским условиям методик.

7. На российском рынке аудиторско-консалтинговых услуг большую долю составляет:

- а) консалтинг;
- б) аудит;
- в) консалтинг и аудит делят рынок на две равные части;
- г) по-разному.

8. После кризиса августа 1998 г. на российском рынке стало лидировать консультирование:

- а) по вопросам примитивного «дележа» денежных средств с государством, правительством, партнерами;
- б) по вопросам реорганизации бизнеса, реформирования предприятий;
- в) по проведению рекламных мероприятий;
- г) по оптимизации налогообложения.

9. Рост спроса на консультационные услуги в мире за последние 10 лет обусловлен:

- а) возникновением дефицита квалифицированных специалистов;
- б) ростом неопределенности и сложности среды бизнеса;
- в) необходимостью решения налоговых вопросов предприятий;
- г) модой.

10. Привлекаются ли компаниями «большой четверки» российские специалисты?

- а) да;
- б) нет;
- в) раньше - да; сейчас - нет;
- г) не знаю.

11. Основной проблемой, с которой сталкиваются российские консультанты, является:

- а) малочисленная клиентная база;
- б) катастрофическая нехватка знаний и навыков;
- в) непредсказуемое налоговое регулирование, нестабильность в стране;
- г) конкуренция.

12. Российские консультанты ориентированы, в первую очередь, на:

- а) удовлетворение потребностей клиента;
- б) обучение клиента способам разрешения консультационных проектов;
- в) поставку экспертных знаний клиенту;
- г) получение оплаты по договорам. 13.

13. Какие ассоциации управленческих консультантов существуют в России?

- а) АКЭУ;
- б) Национальная Гильдия Профессиональных Консультантов;
- в) ФЕАКО;
- г) АКУОР.

14. Центрами развития российского управленческого консультирования являются:

- а) Москва и Санкт-Петербург;
- б) Москва и Новосибирск;
- в) Санкт-Петербург и Самара;
- г) Ярославль.

15. Консультационная компания, работающая на российском рынке, может оказывать услуги следующим структурам:

- а) российским предприятиям частного и государственного секторов;
- б) иностранным компаниям, работающим на российском рынке;
- в) органам государственного управления и правительственным организациям (органы мэрии, министерства, ведомства, государственные комитеты и др.);
- г) консультационным компаниям.

16. Иностранные консультационные компании, работающие в России, устанавливают цены:

- а) на уровне, принятом в их странах;
- б) на уровне, определяемом путем наведения информации о финансовом состоянии клиента;
- в) на уровне средних цен российских консультационных компаний;
- г) по-разному.

Тест № 2

Перечень тестовых заданий для текущего контроля знаний

Время проведения теста: 15 минут

1. ФЕАКО - это:

- а) международное объединение консультантов;
- б) известная корпорация по производству высокотехнологического оборудования;
- в) международный инвестиционный фонд;
- г) международный финансовый институт.

2. Попытка отнести консультационную услугу к области бизнеса и других профессиональных услуг была осуществлена:

- а) Р. Джаддом;
- б) У. Стентоном;

- в) Р. Чейзом;
- г) Ф. Котлер.

3. В Европейском справочнике-указателе консультантов по менеджменту выделено:

- а) 6 групп консультационных услуг;
- б) 84 группы консультационных услуг;
- в) 8 групп консультационных услуг.

4. Какая консультационная услуга относится к группе «администрирование»:

- а) управление офисом;
- б) системный учет;
- в) международное управление;
- г) электронная издательская деятельность.

5. Системный процесс получения и оценки объективных данных об экономических действиях и событиях, устанавливающий уровень их соответствия определенному критерию и представляющий результаты заинтересованному пользователю - это вид консультационной услуги:

- а) инвестиционный консалтинг;
- б) аудит;
- в) управление качеством;
- г) управление персоналом.

6. Фандрайзинг является одним из базовых видов:

- а) инвестиционного консалтинга;
- б) инжиниринга;
- в) моделирования бизнес-процессов;
- г) рекрутмента.

7. Если фирма обратилась к консультантам с целью подбора и оценки кадров, то данный вид услуги называется:

- а) рекрутмент;
- б) инжиниринг;
- в) аудит;
- г) маркетинг.

Тест № 3

Перечень тестовых заданий для текущего контроля знаний

Время проведения теста: 15 минут

1. Замкнутость отдельных подразделений предприятия лишь на собственных целях в ущерб общим задачам организации — это тип «болезни» предприятия:

- а) в сфере организационных отношений;

- б) в сфере инвестиционных отношений;
- в) на уровне управленческих решений;
- г) в финансовом обеспечении.

2. Какой подход к независимости консультанта наиболее правильный:

- а) консультант не обладает полномочиями принимать решения об изменениях в работе фирмы и является только советником;
- б) всю ответственность за результаты применения совета несет консультант;
- в) консультант должен объяснить и (или) убедить менеджера организации принять его совет.

3. Процесс, при котором консультант сам анализирует, ставит диагноз, разрабатывает и предлагает проект решения проблемы, называется:

- а) консультирование проекта;
- б) консультирование через рефлекссию;
- в) учебное консультирование;
- г) управленческое решение.

4. При возникновении конфликта консультант:

- а) не может и не должен участвовать в решении внутренних конфликтах клиента;
- б) ищет решения для отдельных лиц или групп людей;
- в) ищет решения и предоставляет совет при условии обращения к нему менеджеров организации.

5. Более стандартизированный подход к проблеме клиента является:

- а) недостатком российского консалтингового агентства;
- б) преимуществом российского консалтингового агентства;
- в) основным методом работы российского консалтингового агентства.

6. Основные элементы процесса консалтинга:

- а) подготовка;
- б) диагноз;
- в) планирование действий;
- г) эффективность;
- д) внедрение изменений.

7. К этапу «внедрение изменений» относится следующая операция:

- а) выработка решений;
- б) оценка;
- в) обучение;
- г) уход консультанта;
- д) корректировка предложения.

8. В техническое задание («terms of reference») включается:

- а) информация о клиенте;
- б) цели проекта;
- в) производственный раздел;
- г) информация о цене и затратах на проект.

9. Может ли в контракт на консультирование быть включен раздел «продлонгация сотрудничества с клиентом»:

- а) да;
- б)нет

Тест № 4

Перечень тестовых заданий для текущего контроля знаний

Время проведения теста: 15 минут

1. Факторы успешного взаимодействия клиента и консультанта:
 - а) коммуникация;
 - б) уровень подготовки;
 - в) понимание целей и задач;
 - г) использование старых связей без правильного подбора консультантов.

2. Создания у клиента уверенности в навыках консультанта преимущественно решается за счет:
 - а) внутреннего подхода к демонстрации понимания проблем клиентов;
 - б)внешнего подхода к демонстрации понимания проблем клиентов.

3. Ключ к реализации результатов процесса разрешения проблемы:
 - а) обязательство клиента;
 - б)обязательство консультанта.

- 4.Работа с бизнес-проблемами более эффективна посредством:
 - а) связи специальных навыков консультанта со знанием клиента конкретной ситуации;
 - б)связи специальных навыков клиента со знанием консультантом конкретной проблемной ситуации.

5. Сбор данных и анализ осуществляются:
 - а) клиентом;
 - б) консультантом;
 - в) клиентом и консультантом.

6. Поиском основных тенденций, взаимосвязей и пропорций занимается:
 - а) клиент;
 - б) консультант.

7. При анализе и решении проблем консультант должен использовать

подход:

- а) всесторонний;
- б) от общего к частному;
- в) от частного к общему;
- г) решение частных задач.

8. Эффективность консалтинга определяется как:

- а) разница между оценкой-результатом и оценкой первоначального состояния предприятия с отнесением полученной разницы к оценке-эталону;
- б) отнесение оценки-эталона к разнице между оценкой-результатом и оценкой первоначального состояния предприятия.

9. Основными факторами, определяющими качество консалтинговых услуг, являются:

- а) опыт клиента;
- б) информационно-методическое обеспечение консультантов;
- в) опыт консультантов;
- г) управление консалтинговым бизнесом;

Тест № 5

Перечень тестовых заданий для текущего контроля знаний

Время проведения теста: 15 минут

1. Маркетинг — первая фаза управленческого консалтинга:

- а) верно;
- б) неверно.

2. Одним из свойств товара «управленческий консалтинг» является:

- а) осязаемость;
- б) несохраняемость;
- в) непостоянство качества;
- г) неотделимость от источника.

3. Оценка результатов работы консультанта осуществляется:

- а) путем подсчета экономического эффекта от работы клиента;
- б) путем определения реальных положительных изменений в организации-клиенте.

4. Форма получения гарантированной базовой оплаты и премии:

- а) почасовая оплата;
- б) комбинированная оплата;
- в) фиксированная оплата за проект.

5. Комплекс политических установок предприятия и перспективных программ действий, в рамках которых планируется достижение цели,

называется:

- а) тактика;
- б) стратегия.

Тест № 6

Перечень тестовых заданий для текущего контроля знаний

Время проведения теста: 15 минут

(Возможны несколько правильных ответов!)

1. Консалтинг – это:

- а) профессиональные услуги по экономике и управлению;
- б) управление в сфере экономики и бизнеса;
- в) деловые услуги;
- г) предпринимательская деятельность, осуществляемая профессиональными консультантами и направленная на обслуживание потребностей экономики и управления в консультациях и других видах профессиональных услуг.

2. Специалист по консалтингу - это:

- а) консультант оказывающий консалтинговую помощь;
- б) профессиональный консультант, рассматривающий консультирование как профессию.

3. Консалтинговая услуга – это:

- а) устный совет;
- б) консалтинговый проект;
- в) работа по заданию клиента.

4. Консалтинговый процесс - это:

- а) консалтинговый проект;
- б) консалтинговый проект с учетом предпроектной и послепроектной стадии.

5. Наиболее эффективные средства продвижения консалтинговых услуг на рынке - это:

- а) вербовка;
- б) соблазнение;
- в) клиентно-ориентированный консалтинг.

6. Цена консалтинговых услуг – это:

- а) зарплата консультанта;
- б) плата консалтинговой фирме на использование её консультанта.

7. Экспертное консультирование – это:

- а) консультант самостоятельно осуществляет диагностику, разработку решений и рекомендаций по их внедрению;

- б) консультант активно взаимодействует с клиентом;
- в) консультант внедряет свои знания и решения, и обучает клиента.

8. Стратегия консалтинговой фирмы – это:

- а) выбор направлений консультирования на перспективу;
- б) определение сильных и слабых сторон деятельности фирмы;
- в) определение конкурентов и взаимоотношения с ними.

9. Консультирование в области стратегического планирования – это:

- а) выбор стиля руководства;
- б) определение стратегии развития;
- в) оптимизация управления организацией.

10. Консультирование в области маркетинга – это:

- а) консультации по вопросам производства продукции;
- б) консультации по вопросам исследования рынка, с целью обеспечения принятия решений в области сбыта, ценообразования, рекламы и т. д.

Критерии и шкала оценивания выполнения тестовых заданий

Для перевода баллов в оценку применяется универсальная шкала оценки образовательных достижений.

Если обучающийся набирает от 90 до 100% от максимально возможной суммы баллов выставляется оценка «отлично»;

от 80 до 89% – оценка «хорошо»,

от 60 до 79% – оценка «удовлетворительно»,

менее 60% – оценка «неудовлетворительно».

4. Вид текущего контроля: Контрольная работа (письменная)

Вариант 1.

В приведенных перечнях, соответствующих разделам консалтинговой деятельности необходимо отметить (+) виды услуг, относящиеся преимущественно или исключительно к управленческому и/или бизнес-консультированию, а знаком (–) отметить те виды деловых услуг, которые точно не относятся к управленческому консалтингу.

1. Общее управление.
 - a. Определение эффективности системы управления.
 - b. Оценка бизнеса.
 - c. Управление нововведениями.
 - d. Определение конкурентоспособности / изучение конъюнктуры рынка.
 - e. Диверсификация или становление нового бизнеса.
 - f. Международное управление.
 - g. Оценка управления.
 - h. Слияние и приобретение.
 - i. Организационная структура и развитие.
 - j. Приватизация.
 - k. Управление проектом.
 - l. Управление качеством.
 - m. Реорганизация инженерных служб.
 - n. Исследования и развитие.
 - o. Стратегическое планирование.

2. Администрирование.
 - a. Анализ работы канцелярии.
 - b. Размещение и перемещение отделов.
 - c. Управление офисом.
 - d. Организация и методы управления.
 - e. Регулирование риска.
 - f. Гарантии безопасности.
 - g. Планирование рабочих помещений и их оснащение.

3. Финансовое управление.
 - a. Системы учета.
 - b. Оценка капитальных затрат.
 - c. Оборот фирмы (увеличение продаж).
 - d. Снижение себестоимости.
 - e. Неплатежеспособность (банкротство).
 - f. Увеличение прибыли.
 - g. Увеличение доходов.
 - h. Налогообложение.
 - i. Финансовые резервы.

4. Управление кадрами.
- a. Профессиональное движение и сокращение штатов.
 - b. Культура корпорации.
 - c. Равные возможности.
 - d. Поиск кадров.
 - e. Отбор кадров.
 - f. Здоровье и безопасность.
 - g. Программы поощрения.
 - h. Внутренние связи.
 - i. Оценка работ.
 - j. Трудовые соглашения и занятость.
 - k. Обучение менеджменту.
 - l. Планирование рабочей силы.
 - m. Мотивация.
 - n. Пенсии.
 - o. Анализ функционирования.
 - p. Психологическая оценка.
 - q. Вознаграждение.
 - r. Повышение квалификации работников.

5. Маркетинг.
- a. Реклама и содействие сбыту.
 - b. Корпоративный образ и отношения с общественностью.
 - c. Послепродажное обслуживание заказчиков.
 - d. Дизайн.
 - e. Прямой маркетинг.
 - f. Международный маркетинг.
 - g. Исследование рынка.
 - h. Стратегия маркетинга.
 - i. Разработка новой продукции.
 - j. Ценообразование.
 - k. Розничная продажа и дилерство.
 - l. Управление сбытом.
 - m. Обучение сбыту.
 - n. Социально-экономические исследования и прогнозирование.

6. Производство.
- a. Автоматизация.
 - b. Использование оборудования и его техническое обслуживание.
 - c. Промышленный инжиниринг.
 - d. Переработка материалов.
 - e. Регулирование внутреннего распределения материалов.
 - f. Упаковка.
 - g. Схема организации работ на предприятии.

- h. Конструирование и совершенствование продукции.
 - i. Управление производством.
 - j. Планирование и контроль за производством.
 - k. Повышение производительности.
 - l. Закупки.
 - m. Контроль качества.
 - n. Контроль за поставкой узлов и деталей.
7. Информационная технология.
- a. САПР/АСУ.
 - b. Применение компьютеров в аудите и оценке.
 - c. Электронная издательская деятельность.
 - d. Информационно-поисковые системы.
 - e. Административные информационные системы.
 - f. Проектирование и разработка систем.
 - g. Выбор и установка систем.
8. Специализированные услуги.
- a. Обучающее консультирование.
 - b. Консалтинг по управлению электроэнергетикой.
 - c. Инженерный консалтинг.
 - d. Экологический консалтинг.
 - e. Информационный консалтинг.
 - f. Юридический консалтинг.
 - g. Консалтинг по управлению распределением материалов и материально-техническому снабжению.
 - h. Консалтинг в государственном секторе.
 - i. Консалтинг по телекоммуникациям.

Критерии и шкала оценивания выполнения контрольной работы по варианту №1

Для перевода баллов в оценку применяется универсальная шкала оценки образовательных достижений.

Если обучающийся набирает
от 90 до 100% от максимально возможной суммы баллов выставляется оценка «отлично»;
от 80 до 89% – оценка «хорошо»,
от 60 до 79% – оценка «удовлетворительно»,
менее 60% – оценка «неудовлетворительно».

Письменные контрольные работы (развёрнутый, аргументированный ответ с примерами и пояснениями)

1. Глобальные тенденции развития науки и технологий в XXI в.
2. Консультационная деятельность как деловая услуга.
3. Классификация и характеристика консультационных услуг.
4. Субъекты и объекты управленческого консультирования.

5. Методы управленческого консультирования.
6. Оценка результативности и эффективности управленческого консультирования.
7. Нормативная база управленческого консультирования.
8. Маркетинг и организация продаж консультационных услуг.
9. Ролевая природа управленческого консультирования.
10. Информационное обеспечение консультационной деятельности.
11. Модель консультационного бизнеса.
12. Методика проведения диагностического консультирования.
13. Методика проведения процессного консультирования.
14. Методика проведения обучающего консультирования.
15. Российская практика управленческого консультирования.
16. Основные принципы консультирования.
17. Проблемы менеджмента в консультационном бизнесе.
18. Критерии выбора консультационной организации.
19. Формирование цены консультационной услуги.
20. Особенности процесса консультирования.
21. Современные информационные технологии в управленческом консультировании.
22. Организация интернет-консультирования.
23. Виды консультационных организаций.
24. Управление финансами консультационной организации.
25. Работа консультанта с клиентской организацией.
26. Поведенческие аспекты консультационного процесса.
27. Этика консультационных отношений.
28. История, современное состояние и перспективы развития управленческого консультирования.
29. Особенности консультирования в различных сферах менеджмента.
30. Документационное обеспечение консультационных процессов.
31. Российские объединения консультантов.

Показатели и шкала оценивания:

Оценка	Показатели
5	<ul style="list-style-type: none"> - Содержание ответа в целом соответствует теме задания. Продемонстрировано знание фактического материала, отсутствуют фактические ошибки. - Продемонстрировано уверенное владение понятийно-терминологическим аппаратом - дисциплины (уместность употребления, аббревиатуры, толкование и т.д.), отсутствуют ошибки в употреблении терминов. Показано умелое использование категорий и терминов дисциплины в их ассоциативной взаимосвязи. Продемонстрировано умение аргументировано излагать собственную точку зрения. Видно уверенное владение освоенным материалом, изложение сопровождается адекватными иллюстрациями (примерами) из практики. - Ответ четко структурирован и выстроен в заданной логике. Части ответа

	<p>логически взаимосвязаны. Отражена логическая структура проблемы (задания): постановка проблемы - аргументация - выводы. Объем ответа укладывается в заданные рамки при сохранении смысла.</p> <ul style="list-style-type: none"> – Высокая степень самостоятельности, оригинальность в представлении материала: стилистические обороты, манера изложения, словарный запас. Отсутствуют стилистические и орфографические ошибки в тексте. Работа выполнена аккуратно, без помарок и исправлений
4	<ul style="list-style-type: none"> – Содержание ответа в целом соответствует теме задания. Продемонстрировано знание фактического материала, встречаются несущественные фактические ошибки. – Продемонстрировано владение понятийно-терминологическим аппаратом дисциплины, отсутствуют ошибки в употреблении терминов. Показано умелое использование категорий и терминов дисциплины в их ассоциативной взаимосвязи. Продемонстрировано умение аргументированно излагать собственную точку зрения. Изложение отчасти сопровождается адекватными иллюстрациями (примерами) из практики. – Ответ в достаточной степени структурирован и выстроен в заданной логике без нарушений общего смысла. Части ответа логически взаимосвязаны. Отражена логическая структура проблемы (задания): постановка проблемы - аргументация - выводы. Объем ответа незначительно превышает заданные рамки при сохранении смысла. – Достаточная степень самостоятельности, оригинальность в представлении материала. Встречаются мелкие и не искажающие смысла ошибки в стилистике,
3	<ul style="list-style-type: none"> – Содержание ответа в целом соответствует теме задания. Продемонстрировано удовлетворительное знание фактического материала, есть фактические ошибки (25- 30%). – Продемонстрировано достаточное владение понятийно-терминологическим аппаратом дисциплины, есть ошибки в употреблении и трактовке терминов, расшифровке аббревиатур. Ошибки в использовании категорий и терминов дисциплины в их ассоциативной взаимосвязи. Нет собственной точки зрения либо она слабо аргументирована. Примеры, приведенные в ответе в качестве практических иллюстраций, в малой степени соответствуют изложенным теоретическим аспектам. – Ответ плохо структурирован, нарушена заданная логика. Части ответа разорваны логически, нет связей между ними. Ошибки в представлении логической структуры проблемы (задания): постановка проблемы - аргументация - выводы. Объем ответа в существенной степени (на 25-30%) отклоняется от заданных рамок. <p>Текст ответа примерно наполовину представляет собой стандартные обороты и фразы из учебника/лекций. Обилие ошибок в стилистике, много стилистических штампов. Есть 3-5 орфографических ошибок. Работа выполнена не очень аккуратно, встречаются помарки и исправления</p>
2	<ul style="list-style-type: none"> – Содержание ответа не соответствует теме задания или соответствует ему в очень малой степени. Продемонстрировано крайне низкое (отрывочное) знание фактического материала, много фактических ошибок - практически все факты (данные) либо искажены, либо неверны. – Продемонстрировано крайне слабое владение понятийно-терминологическим аппаратом дисциплины (неуместность употребления, неверные аббревиатуры, искаженное толкование и т.д.), присутствуют многочисленные ошибки в употреблении терминов. Показаны неверные

	<p>ассоциативные взаимосвязи категорий и терминов дисциплины. Отсутствует аргументация изложенной точки зрения, нет собственной позиции. Отсутствуют примеры из практики либо они неадекватны.</p> <ul style="list-style-type: none">– Ответ представляет собой сплошной текст без структурирования, нарушена заданная логика. Части ответа не взаимосвязаны логически. Нарушена логическая структура проблемы (задания): постановка проблемы - аргументация - выводы. Объем ответа более чем в 2 раза меньше или превышает заданный.– Текст ответа представляет полную кальку текста учебника/лекций. Стилистические ошибки приводят к существенному искажению смысла. Большое число орфографических ошибок в тексте (более 10 на страницу). Работа выполнена неаккуратно, с обилием помарок и исправлений\
--	---

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

1. Вид промежуточной аттестации: зачёт (устный)

ПЕРЕЧЕНЬ ВОПРОСОВ К ЗАЧЁТУ

1. Определение консалтинга, функциональные потребности современного бизнеса и управленческий консалтинг.
2. Профессиональные услуги по экономике и управлению и управленческий консалтинг.
3. Специфика работы консультанта, личностная характеристика.
4. Виды консультационной деятельности.
5. Классификация консалтинговых организаций.
6. Классификация консалтинговых услуг.
7. Возникновение потребности в услугах консультантов.
8. Взаимодействие «консультант-клиент».
9. Психологические проблемы взаимоотношения «консультант-клиент».
10. Качество консалтинговых услуг.
11. Ценообразование на консалтинговые услуги.
12. Современная инфраструктура консалтинговых услуг.
13. История возникновения управленческого консалтинга.
14. Современное состояние управленческого консалтинга.
15. Структура услуг в современном консалтинге и тенденции его развития.
16. Возникновение управленческого консультирования в России.
17. Классификация консалтинговых структур (А.П.Посадский).
18. Проблемы в развитии консалтинга в России.
19. Приоритеты спроса на российский консалтинг.
20. Профессиональные объединения консультантов в России и за рубежом.
21. Стадии процесса консультирования.
22. Предпроектная стадия консалтингового процесса.
23. Консалтинговый проект, основные стадии.
24. Послепроектная стадия, проблемы реализации.
25. Методы анализа и решения проблем в консалтинге.
26. Рейнжиниринг бизнес-процессов, базовые понятия.
27. Бенчмаркинг, его основные принципы.
28. Аутсорсинг, основные формы.
29. Коучинг, основные формы его проведения.
30. Этика консультанта.

Критерии оценивания	Показатели и шкала оценивания			
	зачтено			не зачтено
полнота и правильность ответа	обучающийся полно излагает материал, дает правильное определение основных понятий	Обучающийся достаточно полно излагает материал, однако допускает 1-2 ошибки, которые сам же исправляет, и 1-2 недочета в последовательности и языковом оформлении излагаемого	обучающийся демонстрирует знание и понимание основных положений данной темы, но излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил	обучающийся демонстрирует незнание большей части соответствующего вопроса
степень осознанности, понимания изученного	демонстрирует понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только из учебника, но и самостоятельно составленные	присутствуют 1-2 недочета в обосновании своих суждений, количество приводимых примеров ограничено	не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры	допускает ошибки в формулировке определений и правил, искажающие их смысл
языковое оформление ответа	излагает материал последовательно и правильно с точки зрения норм литературного языка	излагает материал последовательно, с 2-3 ошибками в языковом оформлении	излагает материал непоследовательно и допускает много ошибок в языковом оформлении излагаемого	беспорядочно и неуверенно излагает материал

2. Вид промежуточной аттестации: зачётный тест

Перечень тестовых заданий для промежуточного контроля знаний

Время проведения теста: 40 минут

1. Консалтинг

А) совет, рекомендация, анализ, оценка, прогноз, справка и т.п. в предметной области интересов (проблем) клиента.

Б) вид интеллектуальной деятельности, основная задача которого заключается в анализе, обосновании перспектив развития и использования научно-технических и организационно-экономических инноваций с учетом предметной области и проблем клиента

В) ограниченный во времени целенаправленный комплекс мероприятий, предпринимаемый консультантом на усмотренных договором условиях, для разрешения проблем клиента.

Г) решение совокупности проблем, связанных с организацией управления сложными системами в различных сферах деятельности

2. Процесс консультирования

А) ограниченный во времени целенаправленный комплекс мероприятий, предпринимаемый консультантом на усмотренных договором условиях, для разрешения проблем клиента

Б) деятельность, осуществляемая профессиональными консультантами и направленная на обслуживание потребностей деятельности коммерческих и некоммерческих организаций (независимо от размера, отраслевой принадлежности, организационно-правовой формы), физических лиц в консультациях, обучении, исследовательских работах по проблемам функционирования и развития организаций

В) любая помощь, оказываемая внешними консультантами, в решении той или иной проблемы

Г) последовательная серия действий и мероприятий, которые предпринимает консультант для разрешения проблем клиента и/или создания условий, при которых клиент в состоянии сделать это самостоятельно.

3. На какой стадии консультационного проекта осуществляется диагностика?

А предконтрактная

Б контрактная

В послеконтрактная

Г на предконтрактной и контрактной

4. В соответствии с попредметной классификацией консалтинговые услуги делятся

А в зависимости от отраслевой принадлежности компании-клиента

Б в зависимости от содержания тех элементов менеджмента, на которые они направлены

В в зависимости от используемого консультантами набора инструментов и методов диагностики

Г в зависимости от предметной области специализации консультанта

5. Для управленческого консультирования НЕ характерно

А недопущение участия персонала организации-клиента в процессе диагностики и принятия решения

Б профессиональная помощь руководящим работникам

В независимость службы консультирования — никто не может влиять на консультанта по управлению, используя свою власть

Г совещательная служба, ибо задача управленческого консультирования — дать правильный совет нужному лицу в нужное время, а клиенты должны уметь принять совет и реализовать его

6. Клиент должен предоставить консультанту

А всю имеющуюся у него информацию относительно проблемы, чтобы консультирование было более основательным и комплексным

Б минимально необходимую информацию о сути проблемы

В только собственное видение сути проблемы, чтобы консультант сам мог решить, какая информация ему нужна

Г ничего не должен, т.к. профессиональный консультант должен уметь диагностировать проблему самостоятельно

7. Деловые услуги

А совет, рекомендация, анализ, оценка, прогноз, справка и т.п. в предметной области интересов (проблем) клиента

Б услуги по консультированию клиента в области управления бизнесом

В вид деятельности, осуществляющий макро- и микроэкономическое регулирование и поддержание оптимальных пропорций экономики

Г совместная деятельность клиента и профессиональных бизнес-консультантов по вопросам развития бизнес-единиц

8. Совместная работа консультанта с персоналом и руководством компании-клиента над разработкой и внедрением решений допустима в рамках

А проектного (процессного) консалтинга

Б обучающего консалтинга в форме тренинга

В любого вида консалтинга

Г не допустима ни при каких условиях, т.к. будет создавать помехи для консультанта

9. Для предконтрактной стадии консультирования НЕ свойственно

А определение наличия проблемы и её сути

Б диагностика предприятия на предмет выявления скрытых проблем

В составление технического задания

Г заключение контракта

10. Экспертный консалтинг

А форма пассивного консалтинга, когда на сформулированную клиентом задачу, консультант самостоятельно, опираясь на собственные опыт и знания, а также прибегая в случае необходимости к внешним источникам, дает готовое (зачастую типовое) решение

Б форма активного взаимодействия консультанта-эксперта и руководства организации-клиента

В консультирование, основанное преимущественно на экспертно-аналитическом методе исследования

Г все ответы верны

11. Документ, в котором определены наиболее важные положения будущего консультационного проекта и желаемый результат

А приглашение организации (потенциального клиента) к участию в проекте (в конкурсе)

Б техническое задание

В консультационное предложение консалтинговой фирмы клиенту

Г договор на оказание консультационных услуг

12. Консультант может принимать участия в реализации своих предложений посредством

А обеспечения персонала, ответственного за реализацию проекта советами

Б корректировки уже принятых решений

В обучения персонала клиента

Г все ответы верны

13. В случаях, когда программа работ ясна еще до подписания договора и имеет целью обеспечить плавный и безболезненный процесс внедрения с учетом существующего положения, заключается

А абонементный договор

Б договор на разовую консультацию

В договор на составление проекта

Г договор по внедрению

14. Нормы этики взаимодействия клиента и консультанта НЕ требуют от консультанта в обязательном порядке

А установления и обсуждения размера гонорара до начала работы

Б не обслуживать одновременно конкурирующие организации

В не разглашать сам факт наличия консультационного проекта с клиентом и его сути

Г соблюдения режима конфиденциальности

15. В условиях сопротивления персонала организации-клиента изменениям консультанту часто приходится играть роль

- А посредника
- Б стратега
- В инструктора
- Г пропагандиста

16. В рамках процессной модели консультирования клиент полноправно участвует

- А на всех этапах
- Б на всех этапах, кроме этапа разработки рекомендаций
- В на этапе внедрения рекомендаций
- Г на этапе определения проблемы

17. В рамках проектной модели консультирования клиент участвует

- А на всех этапах
- Б на этапе определения проблемы
- В на этапе разработки рекомендаций
- Г на этапе внедрения рекомендаций

18. В рамках экспертной модели консультирования клиент

- А участвует в процессе наравне с экспертом
- Б самостоятельно определяет проблему
- В собирает исходные данные
- Г определяет перспективы сотрудничества

19. Модель построения отношений между клиентской организацией и консультационной фирмой, которая базируется на роли консультантов как катализаторов изменений, осуществляемых при непосредственном участии персонала клиентской организации — это

- А консультирование экспертное
- Б консультирование проектное
- В консультирование процессное
- Г консультирование обучающее

20. В рамках проектной модели консультирования консультант

- А участвует во всех этапах консультирования
- Б участвует во всех этапах, кроме этапа определения проблемы
- В участвует во всех этапах, кроме этапа организации внедрения рекомендаций
- Г участвует только на этапе разработки рекомендаций

21. На величину гонорара консалтинговой фирмы НЕ влияет

- А национальная принадлежность фирмы
- Б специфика клиентской организации и её территориальное расположение
- В срочность и комплексность услуги
- Г нет верного ответа (влияют все факторы)

22. При оценке профессиональной компетентности консультанта клиент учитывает

А авторство книг, статей, исследований консультанта

Б компетентность в отрасли клиента

В творческий подход

Г членство в ассоциациях

23. Двухступенчатая система свидетельств о квалификации консультантов (сертификат действительного члена и свидетельстве ассоциированного члена) предусмотрена в

А АКЭУ

Б АКУОР

В FEASO

Г АКПК

24. Ассоциация консультантов — это

А добровольное объединение, основанное на членстве, цель которого — пропаганда норм консультационной деятельности и создание рынка консультационных услуг

Б независимые консультационные фирмы или индивидуальные консультанты, оказывающие услуги клиентам на основе соответствующих договоров

В объединение профессиональных консультантов, чьей целью является оценка компетентности консультантов и консалтинговых фирм и выдача соответствующих лицензий на право осуществления консалтинговой деятельности

Г одна из форм организации бизнеса в современной экономике, практика, помогающая компаниям решить проблемы функционирования и развития

25. Ограниченный во времени целенаправленный комплекс мероприятий, предпринимаемый консультантом на установленных договором условиях, для разрешения проблем клиента

А консультационный проект

Б консультационная услуга

В консультационные процесс

Г управленческий консалтинг

Критерии и шкала оценивания выполнения тестовых заданий

Для перевода баллов в оценку применяется универсальная шкала оценки образовательных достижений.

Если обучающийся набирает от 60 до 100% от максимально возможной суммы баллов выставляется оценка «зачтено»; менее 60% – оценка «незачтено».