

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Воронежский государственный технический университет»


УТВЕРЖДАЮ
Декан факультета _____ С.А. Баркалов
«30» августа 2017 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

дисциплины

«Основы управленческого консультирования»

Направление подготовки 38.03.03 УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

Профиль Управление персоналом

Квалификация выпускника бакалавр

Нормативный период обучения 4 года / 5 лет

Форма обучения очная / заочная

Год начала подготовки 2017

Автор программы _____ /Баутина Е.В./

Заведующий кафедрой
Управления строительством _____ /Баркалов С.А./

Руководитель ОПОП  /Калинина Н.Ю./

Воронеж 2017

1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1. Цели дисциплины

Сформировать у обучающихся представление о состоянии, проблемах и перспективах эффективного использования услуг профессиональных консультантов; выработать практические навыки по организации и осуществлению управленческого консультирования, необходимое для правильной ориентации в оказании консультационных услуг, подборе консалтинговых организаций и заключении консультационных договоров

1.2. Задачи освоения дисциплины

ознакомление с сущностью и содержанием консультационной деятельности;
получение студентами знаний о теоретических и методических основах управленческого консультирования;

обучение теории и практике проведения управленческого консультирования с использованием профессиональных консультантов; закрепление знаний и развитие навыков по практическому консультированию

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП

Дисциплина «Основы управленческого консультирования» относится к дисциплинам базовой части блока Б1.

3. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Процесс изучения дисциплины «Основы управленческого консультирования» направлен на формирование следующих компетенций:

ОПК-5 - способностью анализировать результаты исследований в контексте целей и задач своей организации

Компетенция	Результаты обучения, характеризующие сформированность компетенции
ОПК-5	знать – источники информации для анализа рынка образовательных, консалтинговых и иных видов услуг в области работы с персоналом; – типологию управленческого консультирования; – основные стадии консалтингового процесса; – критерии эффективности деятельности консалтинговых компаний;
	уметь – анализировать поведенческие аспекты консультантов по управленческому консультированию; – выявлять преимущества и недостатки внешних и внутренних консультантов; – проводить интервью, организовывать фокус-группы, составлять опросные листы, осуществлять непосредственное наблюдение;
	владеть – технологией анализа отзывов и рекомендаций об услугах консалтинговых и иных организаций в области работы с персоналом.

4. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ

Общая трудоемкость дисциплины «Основы управленческого консультирования» составляет 4 з.е.

**Распределение трудоемкости дисциплины по видам занятий
очная форма обучения**

Виды учебной работы	Всего часов	Семестры
		4
Аудиторные занятия (всего)	54	54
В том числе:		
Лекции	36	36
Практические занятия (ПЗ)	18	18
Самостоятельная работа	90	90
Виды промежуточной аттестации - зачет с оценкой	+	+
Общая трудоемкость: академические часы	144	144
зач.ед.	4	4

заочная форма обучения

Виды учебной работы	Всего часов	Семестры
		5
Аудиторные занятия (всего)	8	8
В том числе:		
Лекции	4	4
Практические занятия (ПЗ)	4	4
Самостоятельная работа	132	132
Часы на контроль	4	4
Виды промежуточной аттестации - зачет с оценкой	+	+
Общая трудоемкость: академические часы	144	144
зач.ед.	4	4

5. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

5.1 Содержание разделов дисциплины и распределение трудоемкости по видам занятий

очная форма обучения

№ п/п	Наименование темы	Содержание раздела	Лекц	Пра к зан.	СРС	Всего, час
1	Управленческое консультирование: общие понятия	Сущность и характерные черты управленческого консультирования. Субъекты и объекты консультирования	6	2	14	22
2	Управленческое консультирование: общие понятия	Причины обращения клиента к консультанту. Типология консультирования. Формы и виды консультирования. Деловые услуги	6	2	14	22
3	Консалтинговый процесс	Стадии процесса консультирования. Предпроектная стадия консалтингового процесса. Проектная стадия процесса консультирования. Диагностика	6	2	14	22
4	Консалтинговый процесс	Разработка решений. Внедрение решений. Послепроектная стадия.	6	4	16	26

		Отчет о результатах консультирования				
5	Результативность и эффективность консультирования	Качество консультационных услуг. Оценка выгод, получаемых консультантом	6	4	16	26
6	Результативность и эффективность консультирования	Оценка выгод, получаемых клиентом. Оценка эффективности управленческого консультирования	6	4	16	26
Итого			36	18	90	144

заочная форма обучения

№ п/п	Наименование темы	Содержание раздела	Лекц	Пра к зан.	СРС	Всего, час
1	Управленческое консультирование: общие понятия	Сущность и характерные черты управленческого консультирования. Субъекты и объекты консультирования	0,5	-	22	22,5
2	Управленческое консультирование: общие понятия	Причины обращения клиента к консультанту. Типология консультирования. Формы и виды консультирования. Деловые услуги	0,5	0,5	22	23
3	Консалтинговый процесс	Стадии процесса консультирования. Предпроектная стадия консалтингового процесса. Проектная стадия процесса консультирования. Диагностика	0,5	0,5	22	23
4	Консалтинговый процесс	Разработка решений. Внедрение решений. Послепроектная стадия. Отчет о результатах консультирования	0,5	0,5	22	23
5	Результативность и эффективность консультирования	Качество консультационных услуг. Оценка выгод, получаемых консультантом	-	0,5	22	22,5
6	Результативность и эффективность консультирования	Оценка выгод, получаемых клиентом. Оценка эффективности управленческого консультирования	-	-	22	22
Итого			4	4	132	140

5.2 Перечень лабораторных работ

Не предусмотрено учебным планом

6. ПРИМЕРНАЯ ТЕМАТИКА КУРСОВЫХ ПРОЕКТОВ (РАБОТ) И КОНТРОЛЬНЫХ РАБОТ

В соответствии с учебным планом освоение дисциплины не предусматривает выполнение курсового проекта (работы) или контрольной работы.

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

7.1. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

7.1.1 Этап текущего контроля

Результаты текущего контроля знаний и межсессионной аттестации оцениваются по следующей системе:

«аттестован»;

«не аттестован».

Компетенция	Результаты обучения, характеризующие сформированность компетенции	Критерии оценивания	Аттестован	Не аттестован
ОПК-5	<p>знать</p> <ul style="list-style-type: none"> – источники информации для анализа рынка образовательных, консалтинговых и иных видов услуг в области работы с персоналом; – типологию управленческого консультирования; – основные стадии консалтингового процесса; – критерии эффективности деятельности консалтинговых компаний; 	Тест	Выполнение работ в срок, предусмотренный в рабочих программах	Невыполнение работ в срок, предусмотренный в рабочих программах
	<p>уметь</p> <ul style="list-style-type: none"> – анализировать поведенческие аспекты консультантов по управленческому консультированию; – выявлять преимущества и недостатки внешних и внутренних консультантов; – проводить интервью, организовывать фокус-группы, составлять опросные листы, осуществлять непосредственное наблюдение; 	Решение стандартных практических задач	Выполнение работ в срок, предусмотренный в рабочих программах	Невыполнение работ в срок, предусмотренный в рабочих программах
	<p>владеть</p> <ul style="list-style-type: none"> – технологией анализа отзывов и рекомендаций об услугах 	Решение прикладных задач в конкретной предметной области	Выполнение работ в срок, предусмотренный в рабочих программах	Невыполнение работ в срок, предусмотренный в рабочих программах

	консалтинговых и иных организаций в области работы с персоналом.		программах	программах
--	--	--	------------	------------

7.1.2 Этап промежуточного контроля знаний

Результаты промежуточного контроля знаний оцениваются в 4 семестре для очной формы обучения, 5 семестре для заочной формы обучения по четырехбалльной системе:

«отлично»;

«хорошо»;

«удовлетворительно»;

«неудовлетворительно».

Компетенция	Результаты обучения, характеризующие сформированность компетенции	Критерии оценивания	Отлично	Хорошо	Удовл.	Неудовл.
ОПК-5	<p>знать</p> <ul style="list-style-type: none"> – источники информации для анализа рынка образовательных, консалтинговых и иных видов услуг в области работы с персоналом; – типологию управленческого консультирования; – основные стадии консалтингового процесса; – критерии эффективности деятельности консалтинговых компаний; 	Тест	Выполнение теста на 90-100%	Выполнение теста на 80-90%	Выполнение теста на 70-80%	В тесте менее 70% правильных ответов
	<p>уметь</p> <ul style="list-style-type: none"> – анализировать поведенческие аспекты консультантов по управленческому консультированию; – выявлять преимущества и недостатки внешних и внутренних консультантов; – проводить интервью, организовывать фокус-группы, составлять опросные листы, осуществлять 	Решение стандартных практических задач	Задачи решены в полном объеме и получены верные ответы	Продемонстрирован верный ход решения всех, но не получен верный ответ во всех задачах	Продемонстрирован верный ход решения в большинстве задач	Задачи не решены

непосредственное наблюдение;						
владеть – технологией анализа отзывов и рекомендаций об услугах консалтинговых и иных организаций в области работы с персоналом.	Решение прикладных задач в конкретной предметной области	Задачи решены в полном объеме и получены верные ответы	Продемонстрирован верный ход решения всех, но не получен верный ответ во всех задачах	Продемонстрирован верный ход решения в большинстве задач	Задачи не решены	

7.2 Примерный перечень оценочных средств (типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности)

7.2.1 Примерный перечень заданий для подготовки к тестированию

1 Истоки управленческого консультирования в СССР берут начало:

- а) в 20 - 30-х гг.;
- б) в 50 – 60-х гг.;
- в) в 70 – 80-х гг..

2 Какое определение термина «управленческое консультирование» наиболее правильное:

а) услуга, оказываемая консультанту клиентом с целью помочь предприятию в диагностике, анализе, практическом решении проблем;

б) услуга, при которой консультант в процессе обсуждения проблем клиента предлагает правильное их решение;

в) услуга, в процессе которой консультант за счет некоторых провокаций в процессе обсуждения проблем, выводит руководителя компании на верное решение.

3 Какие из следующих пар понятий являются синонимами:

- а) консалтинг и консультирование;**
- б) консалтинг и консультация;
- в) управленческий консалтинг и деловая услуга;
- г) управленческий консалтинг и менеджмент-консалтинг.**

4 Управленческое консультирование функционирует на рынке:

- а) b2b;**
- б) b2c;
- в) c2c;
- г) c2b.

5 Укажите виды независимости консультанта:

- а) финансовая;
- б) административная;**
- в) политическая;**
- г) эмоциональная;**
- д) профессиональная;**
- е) экономическая.

6 Замкнутость отдельных подразделений предприятия лишь на собственных целях в ущерб общим задачам организации – это тип «болезни» предприятия:

- а) в сфере организационных отношений;**
- б) в самом строении организации;
- в) на уровне управленческих решений.

7 Консультанты, специализирующиеся на каком-либо одном аспекте деятельности

фирмы, называются:

- а) тренингисты;
- б) предметники;**
- в) управленческие консультанты (системщики).

8 Наличие методологической базы, которая обеспечивает системный подход к проведению аналитических работ, - это преимущество:

- а) внешних консультантов;**
- б) внутренних консультантов.

9 Какое определение «консультантовооруженность» наиболее правильное:

- а) отношение общего числа жителей страны к числу консультантов;
- б) отношение числа консультантов к общему числу жителей.**

10 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 этого совета несет консультант.

11 Процесс, при котором консультант на всех этапах активно взаимодействует с клиентом, побуждая его высказывать свои предложения, называется:

- а) экспертным консультированием;
- б) обучающим консультированием;
- в) процессным консультированием.**

12 При возникновении конфликта консультант:

- а) не может и не должен участвовать в решении внутренних конфликтов клиентов;
- б) ищет решения для отдельных лиц или групп людей.**

13 Недостаточное количество информации о компании является:

- а) недостатком внешних консультантов;**
- б) недостатком внутренних консультантов.

14 В Европейском справочнике-указателе консультантов по менеджменту выделено:

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

15 К какой отрасли народного хозяйства относятся консультационные услуги:

- а) информационные услуги;**
- б) маркетинговые услуги.

16 К какой группе консультационных услуг относится консультационная услуга «автоматизация»:

- а) пенсия;
- б) реклама и содействие сбыту;
- в) производство.**

17 Какая консультационная услуга относится к группе «администрирование»:

- а) правление офисом;**
- б) системный учет;
- в) международное управление.

18 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.

19 Фандрейзинг является одним из базовых видов:

- а) инвестиционного консалтинга;**
- б) инжиниринга.

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

- а) **рекрутмент;**
- б) инжиниринг;
- в) аудитинг.

21 Готовность организации к осуществлению необходимых перемен выше при модели консультирования:

- а) «эксперт – клиент»;
- б) «доктор – пациент»;
- в) **«сотрудничество».**

22 Факторы успешного взаимодействия клиента и консультанта:

- а) **коммуникация;**
- б) уровень подготовки;
- в) **понимание целей и задач;**
- г) использование старых связей без правильного подбора консультантов.

23 Охват проблем с целью создания у клиента уверенности в навыках консультанта называется:

- а) внутренний подход к демонстрации понимания проблем клиентов;
- б) **внешний подход к демонстрации понимания проблем клиентов.**

24 Ключ к реализации результатов процесса разрешения проблем:

- а) **обязательство клиента;**
- б) обязательство консультанта.

25 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.

26 Сбор данных и анализ осуществляются:

- а) клиентом;
- б) консультантом;
- в) **клиентом и консультантом.**

27 Поиском основных тенденций, взаимосвязей и пропорций занимается:

- а) клиент;
- б) **консультант.**

28 При анализе и решении проблем консультант должен использовать подход:

- а) всесторонний;
- б) **от общего к частному;**
- в) от частного к общему.

7.2.2 Примерный перечень заданий для решения стандартных задач

1 Первая в мире деловая игра была проведена под руководством:

- А) В.В. Добрынина
- Б) М.М. Бирштейн

2 Соотнесите три школы консультирования с их представителями:

- А) таллиннская
- Б) московская
- В) новосибирская
- 1) Л.А. Сергеева
- 2) М. Хабакук
- 3) Р. Юксвярав
- 4) А.Г. Аганбегян
- 5) А.И. Пригожин
- б) Я. Лейманн

7) В.Д. Речин

3 Дополните фразу:

По определению ФЕАКО управленческий консалтинг заключается в предоставлении независимых _____ и _____ по вопросам управления, включая определение и оценку проблем и/или возможностей, рекомендации соответствующих мер и помощь в их реализации

4 Соотнесите названия моделей управленческого консультирования:

А) экспертный консалтинг

Б) процессный консалтинг

В) обучающий консалтинг

1) модель «доктор – пациент»

2) «консультация специалистов»

3) модель «сотрудничество»

4) модель «эксперт – клиент»

5 Дополните понятие услуги, определенное Ф. Котлером.

Услуга — любая деятельность, которую одна сторона может предложить другой; _____ действие, не приводящее к владению чем-либо. Ее предоставление может быть связано с материальным продуктом.

6 Что не относится к деловым услугам?

1) аудит;

2) бухгалтерское обслуживание;

3) юридическое обслуживание;

4) управленческое консультирование;

5) фандрайзинг;

6) инжиниринг;

7) деловая информация;

8) реклама и PR;

9) тренинг;

10) рекрутмент;

11) обеспечение IT-технологиями;

12) инвестиционное обслуживание.

7 Для чего используются консультанты?

А) предоставление специальных знаний и навыков

Б) оказание интенсивной профессиональной поддержки на временной основе

В) представление сторонней незаинтересованной точки зрения

Г) предоставление руководству аргументов для оправдания принятых шагов

8 Какое определение термина «управленческое консультирование» наиболее правильное:

а) услуга, оказываемая консультанту клиентом с целью помочь предприятию в диагностике, анализе, практическом решении проблем;

б) услуга, при которой консультант в процессе обсуждения проблем клиента предлагает правильное их решение;

в) услуга, в процессе которой консультант за счет некоторых провокаций в процессе обсуждения проблем, выводит руководителя компании на верное решение.

9 Какие из следующих пар понятий являются синонимами:

а) консалтинг и консультирование;

б) консалтинг и консультация;

в) управленческий консалтинг и деловая услуга;

г) управленческий консалтинг и менеджмент-консалтинг.

10 Управленческое консультирование функционирует на рынке:

а) b2b;

б) b2c;

в) с2с;

г) с2б.

11 Наличие методологической базы, которая обеспечивает системный подход к проведению аналитических работ, - это преимущество:

а) внешних консультантов;

б) внутренних консультантов.

12 В Европейском справочнике-указателе консультантов по менеджменту выделено:

а) 6 групп консультационных услуг;

б) 84 группы консультационных услуг;

в) 8 групп консультационных услуг.

13 Готовность организации к осуществлению необходимых перемен выше при модели консультирования:

а) «эксперт – клиент»;

б) «доктор – пациент»;

в) «сотрудничество».

14 Компетенция – это сложный конгломерат из:

А) знаний

Б) умений

В) навыков

15 Пронумеруйте стадии процесса консалтинга:

А) Планирование задания

Б) Получение работы

В) Завершение работы

Г) Проведение задания

Д) Оценка работы

16 Планирование и контроль за заданиями – это обязанность следующего участника процесса консалтинга:

А) консультанта, работающего непосредственно у клиента

Б) менеджера проекта

В) партнера/владельца консалтинговой фирмы

17 Соотнесите этапы управленческого консалтинга и необходимые для них документы:

А) Оценка работы

Б) Планирование проекта

1. Соглашение о результатах работы

2. Запись о начальных контактах

3. Договоры субподряда

4. Интервью с перспективными клиентами

5. Подробный рабочий план и график

6. Отчеты для архива

7. Схема организации проекта

18 Соотнесите этапы управленческого консультирования и необходимые для этого документы:

А) проведение проекта

Б) получение работы

В) завершение проекта

1. Ожидания клиента

2. Оценки работы сотрудников

3. Окончательный счет клиенту о ходе работы

4. Окончательный счет

5. Подробный расчет гонораров

6. Комментарии клиента

7. Отчет о ходе работы для клиента
8. Изменения в контракте или объеме работы
9. Промежуточные и финальные результаты работы
10. План работы
11. Окончательное предложение и контракт

7.2.3 Примерный перечень заданий для решения прикладных задач

1. Основы организации службы управленческого консультирования: опыт зарубежных стран и России (групповой сравнительный анализ)
2. Сферы управленческого консультирования (дискуссия по результатам микрогрупповой работы)
3. Основные фазы и шаги нетрадиционного подхода в управленческом консультировании (групповой системный анализ основных фаз нетрадиционного подхода в управленческом консультировании)
4. Пути разрешения кризисной ситуации по конкретной проблеме организации (групповой разбор конкретной ситуации)
5. Условные роли, выполняемые консультантом (деловая игра)
6. График управленческого консультационного цикла (микрогрупповой анализ с последующим групповым обсуждением его результатов)
7. Основное обследование в управленческом консультировании (мозговой штурм)
8. Практикум по отработке методики проведения управленческого консультационного исследования методом контент-анализа.
9. Практикум по отработке метода «граф проблем»
10. Творческое обсуждение содержательных аспектов моделей управленческой консультационной деятельности «эксперт-клиент» и «доктор-пациент»
11. Творческое обсуждение содержательных аспектов моделей управленческой консультационной деятельности «групповое сотрудничество» и «АПП – анализ потенциальных проблем»
12. Практикум: «Экономический эффект от внедрения результатов управленческого консультирования»

7.2.4 Примерный перечень вопросов для подготовки к зачету

1. Сущность и место управленческого консультирования в современной рыночной экономике
2. Дефиниция «Управленческое консультирование»
3. Целостная характеристика службы управленческого консультирования
4. Управленческое консультирование как одно из направлений современного менеджмента
5. Особенности формирования системы управленческого консультирования в условиях экономики России
6. Основы организации службы управленческого консультирования
7. Аналитико-организационная сфера управленческого консультирования
8. Аналитико-экспертная сфера управленческого консультирования
9. Сфера управленческого консультирования: помощь управленческим кадрам клиентской организации в овладении новыми методами и приемами работы
10. Сфера управленческого консультирования: целевое обучение новым методам хозяйствования
11. Сфера управленческого консультирования: научно-организованное информационное обеспечение процесса управления
12. Сфера управленческого консультирования: проектирование информационных систем
13. Сфера управленческого консультирования: выполнение по заказу клиентской

организации определенных хозяйственных и управленческих функций

14. Сфера управленческого консультирования: индивидуальное консультирование в непосредственном процессе управления деятельностью организации

15. Особенности традиционного подхода в управленческом консультировании

16. Ключевые позиции нетрадиционного подхода в управленческом консультировании

17. Основные фазы и шаги нетрадиционного подхода в управленческом консультировании

18. Характеристика управленческого консультационного цикла

19. Основные черты управленческого консультирования в условиях кризисного управления

20. Пути разрешения основных кризисных моментов в деятельности клиентной организации

21. Подготовка предложений по разрешению кризисной ситуации в клиентной организации

22. Условные роли, выполняемые управленческим консультантом

23. Условная роль «врача» в управленческом консультировании

24. Условная роль «советника» в управленческом консультировании

25. Условная роль «независимого арбитра» в управленческом консультировании

26. Условная роль «эксперта» в управленческом консультировании

27. Условная роль «педагога-инструктора» в управленческом консультировании

28. Предваряющие действия управленческого консультанта

29. Подготовительные мероприятия, проводимые управленческим консультантом

30. Характеристика графика управленческого консультационного процесса

31. Особенности проведения основного обследования, проводимого управленческим консультантом

32. Составление и предоставление клиентной организации отчета о проделанной работе

33. Краткая характеристика традиционных методов работы управленческого консультанта

34. Анализ организационной структуры клиентной организации

35. Метод «контент-анализа» в изучении тенденций развития и первопричин негативов в клиентной организации

36. Использование метода «оценочной решетки» в деятельности управленческого консультанта

37. Особенности метода графа проблем

38. Метод оценки организационного климата в клиентной организации

39. Общая характеристика моделей управленческой консультационной деятельности

40. Характеристика модели «эксперт – клиент»

41. Характеристика модели «доктор – пациент»

42. Характеристика модели «сотрудничество»

43. Характеристика модели «анализ потенциальных проблем – АПП»

44. Особенности внедрения результатов управленческого консультирования в клиентной организации

45. Целевые установки, темпы и объем внедрения нововведений в клиентной организации

7.2.5. Методика выставления оценки при проведении промежуточной аттестации

Зачет проводится по тест-билетам, каждый из которых содержит 10 вопросов. Каждый правильный ответ на вопрос в тесте оценивается 1 баллом, Максимальное

количество набранных баллов – 10.

1. Оценка «Неудовлетворительно» ставится в случае, если студент набрал менее 5 баллов.

2. Оценка «Удовлетворительно» ставится в случае, если студент набрал от 5 до 7 баллов

3. Оценка «Хорошо» ставится в случае, если студент набрал от 8 до 9 баллов.

4. Оценка «Отлично» ставится, если студент набрал 10 баллов.

7.2.7 Паспорт оценочных материалов

№ п/п	Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Код контролируемой компетенции	Наименование оценочного средства
1	Управленческое консультирование: общие понятия	ОПК-5	Тест, задачи и кейсы, вопросы к зачету
3	Консалтинговый процесс	ОПК-5	Тест, задачи и кейсы, вопросы к зачету
5	Результативность и эффективность консультирования	ОПК-5	Тест, задачи и кейсы, вопросы к зачету

7.3. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности

Тестирование осуществляется, либо при помощи компьютерной системы тестирования, либо с использованием выданных тест-заданий на бумажном носителе. Время тестирования 30 мин. Затем осуществляется проверка теста экзаменатором и выставляется оценка согласно методики выставления оценки при проведении промежуточной аттестации.

Решение стандартных задач осуществляется, либо при помощи компьютерной системы тестирования, либо с использованием выданных задач на бумажном носителе. Время решения задач 30 мин. Затем осуществляется проверка решения задач экзаменатором и выставляется оценка, согласно методики выставления оценки при проведении промежуточной аттестации.

Решение прикладных задач осуществляется, либо при помощи компьютерной системы тестирования, либо с использованием выданных задач на бумажном носителе. Время решения задач 30 мин. Затем осуществляется проверка решения задач экзаменатором и выставляется оценка, согласно методики выставления оценки при проведении промежуточной аттестации.

8 УЧЕБНО МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ)

8.1 Перечень учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины

1. Васильев, Г. А. Управленческое консультирование : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности 061100 (Менеджмент организации) / Г. А. Васильев, Е. М. Деева. — Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 255 с. — ISBN 5-238-00717-5. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS
2. Управленческий консалтинг : учебно-методическое пособие / составитель А.В. Богомолова. — Липецк : Липецкий ГПУ, 2017. — 69 с. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система «Лань»
3. Эдершайм, Э. Марвин Бауэр, основатель McKinsey & Company: Стратегия, лидерство, создание управленческого консалтинга : руководство / Э. Эдершайм ; перевод А. Лисовского. — Москва : Альпина Паблицер, 2016. — 278 с. — ISBN 978-5-9614-5546-5. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система «Лань»

8.2 Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень лицензионного программного обеспечения, ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», современных профессиональных баз данных и информационных справочных систем:

1. ЭСС «Консультант плюс»
2. ПО «Windows 7»
3. ЭСС «СЭД-Дело»
4. ПО «Microsoft Office 2007»
5. ЭБС «МАРК-SQL»
6. ЭБС «IPRbooks»

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

№ п/п	Наименование Интернет-ресурса	Адрес для работы
1. 3	Журнал «Управление персоналом»	http://www.top-personal.ru
2. 4	Технологии корпоративного управления	http://www.iteam.ru
3. 5	Электронная библиотека	http://www.bibliotekar.ru/
4. 6	Сайт сообщества HR-менеджеров	http://www.hr-portal.ru/
5. 7	HR-management	http://hrm.ru/
6.	HR-портал	http://www.hr-portal.ru/
7.	Кадровый портал Национального союза кадровиков	http://www.kadrovik.ru/
8. 1	Секрет фирмы	http://www.kommersant.ru/sf/
9. 2	Административно-управленческий портал	http://www.aup.ru/
10.	«Кадры предприятия» - журнал	http://www.dis.ru/kp/

9 МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКАЯ БАЗА, НЕОБХОДИМАЯ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА

Лекционная аудитория (оборудованная видеопроекторным оборудованием для презентаций, средствами звуковоспроизведения, экраном).

Аудитория для проведения семинарских и практических занятий (оборудованная учебной мебелью).

Библиотека (имеющая рабочие места для студентов, оснащенные компьютерами с доступом к базам данных и сети Интернет).

Компьютерный класс.

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

По дисциплине «Основы управленческого консультирования» читаются лекции, проводятся практические занятия.

Основой изучения дисциплины являются лекции, на которых излагаются наиболее существенные и трудные вопросы, а также вопросы, не нашедшие отражения в учебной литературе.

Практические занятия проводятся путем решения конкретных задач в аудитории.

Вид учебных занятий	Деятельность студента
Лекция	Написание конспекта лекций: кратко, схематично, последовательно фиксировать основные положения, выводы,

	<p>формулировки, обобщения; помечать важные мысли, выделять ключевые слова, термины. Проверка терминов, понятий с помощью энциклопедий, словарей, справочников с выписыванием толкований в тетрадь. Обозначение вопросов, терминов, материала, которые вызывают трудности, поиск ответов в рекомендуемой литературе. Если самостоятельно не удастся разобраться в материале, необходимо сформулировать вопрос и задать преподавателю на лекции или на практическом занятии.</p>
<p>Практическое занятие</p>	<p>Конспектирование рекомендуемых источников. Работа с конспектом лекций, подготовка ответов к контрольным вопросам, просмотр рекомендуемой литературы. Прослушивание аудио- и видеозаписей по заданной теме, выполнение расчетно-графических заданий, решение задач по алгоритму.</p>
<p>Самостоятельная работа</p>	<p>Самостоятельная работа студентов способствует глубокому усвоению учебного материала и развитию навыков самообразования. Самостоятельная работа предполагает следующие составляющие:</p> <ul style="list-style-type: none"> - работа с текстами: учебниками, справочниками, дополнительной литературой, а также проработка конспектов лекций; - выполнение домашних заданий и расчетов; - работа над темами для самостоятельного изучения; - участие в работе студенческих научных конференций, олимпиад; - подготовка к промежуточной аттестации.
<p>Подготовка к промежуточной аттестации</p>	<p>Готовиться к промежуточной аттестации следует систематически, в течение всего семестра. Интенсивная подготовка должна начаться не позднее, чем за месяц-полтора до промежуточной аттестации. Данные перед зачетом с оценкой, зачетом с оценкой три дня эффективнее всего использовать для повторения и систематизации материала.</p>