

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Владимирский государственный университет  
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»  
(ВлГУ)



УТВЕРЖДАЮ

Проректор  
по образовательной деятельности

А.А.Панфилов

« 31 » 08 2020 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**  
**ОСНОВЫ КОНСАЛТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

(наименование дисциплины)

Направление подготовки 38.03.05 «Бизнес-информатика»

Профиль/программа подготовки – «Информационно-аналитическое обеспечение предпринимательской деятельности»

Уровень высшего образования - бакалавриат

Форма обучения – заочная

Семестр	Трудоемкость зач. ед./ час.	Лекции, час.	Практич. занятия, час.	Лаборат. работы, час.	СРС, час.	Форма промежуточной аттестации (экзамен/зачет/зачет с оценкой)
3	3/108	4		4	100	Зачет
Итого	3/108	4		4	100	Зачет

## **ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ**

\_\_\_\_\_ **Цель освоения дисциплины** - приобретение теоретических знаний и выработка практических навыков по организации и осуществлению управленческого консультирования, необходимых для правильной ориентации в оказании консультационных услуг, подборе консалтинговых организаций и заключении консультационных договоров.

### **Задачи:**

- ознакомление с сущностью и содержанием консультационной деятельности;
- обучение теории и практике проведения управленческого консультирования с использованием профессиональных консультантов;
- закрепление знаний и развитие навыков по практическому консультированию.

## **1. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП ВО**

Дисциплина «Основы консалтинговой деятельности» относится к базовой части.  
Пререквизиты дисциплины: «Экономическая теория», «Институциональная экономика».

## 2. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения ОПОП

Код формируемых компетенций	Уровень освоения компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине характеризующие этапы формирования компетенций (показатели освоения компетенции)
1	2	3
ОК – 5 - способность к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия	Частичный	<p>Знать: основные нормы современного русского языка (орфографические, пунктуационные, грамматические, стилистические, орфоэпические) и систему функциональных стилей русского языка.</p> <p>Уметь: пользоваться основной справочной литературой, толковыми и нормативными словарями русского языка</p> <p>Владеть: навыками создания на русском языке грамотных и логически непротиворечивых письменных и устных текстов.</p>
ОК-6 - способность работать в коллективе, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия	Частичный	<p>Знать: принципы функционирования профессионального коллектива, понимать роль корпоративных норм и стандартов.</p> <p>Уметь: работать в коллективе, эффективно выполнять задачи профессиональной деятельности.</p> <p>Владеть: приемами взаимодействия с сотрудниками, выполняющими различные профессиональные задачи и обязанности.</p>
ПК – 21 - умение консультировать заказчиков по вопросам совершенствования управления информационной безопасностью ИТ-инфраструктуры предприятия	Частичный	<p>Знать: о принципах управления ИБ ИТ-инфраструктуры предприятия.</p> <p>Уметь: консультировать заказчиков по вопросам совершенствования управления ИБ ИТ-инфраструктуры предприятия.</p> <p>Владеть: навыками определения приоритетных вопросов в области управления ИБ ИТ-инфраструктуры предприятия</p>
ПК – 23 - умение консультировать заказчиков по рациональному выбору ИС и ИКТ управления бизнесом	Частичный	<p>Знать: ключевые факторы выбора ИС и ИКТ управления бизнесом; основные аспекты бухгалтерских ИС и ИКТ для управления бизнесом, их роль и назначение; ключевых представителей рынка корпоративных информационных систем; жизненный цикл АИС; варианты стратегий, методы разработки стратегических альтернатив и выбора конкретной стратегии организации на основе ИКТ.</p> <p>Уметь: консультировать заказчиков по рациональному выбору ИС и ИКТ управления бизнесом; проводить анализ рынка бухгалтерского ПО и ИТ, осуществлять выбор ИС и ИКТ в соответствии с требованиями заказчика; создавать документы в среде выбранных пакетов; разрабатывать мероприятия по реализации стратегий компании в области ИКТ.</p> <p>Владеть: навыками оценки эффективности внедрения ИС и ИКТ управления бизнесом -навыками консультирования заказчиков по рациональному выбору бухгалтерского программного обеспечения для эффективного управления бизнесом; методами и программными средствами обработки деловой информации, способностью взаимодействовать со службами информационных технологий; навыками проведения научных исследований для выработки стратегических решений в области ИКТ.</p>

### 3. ОБЪЕМ И СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ

Трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетных единицы, 108 часов

№ п/п	Наименование тем и/или разделов/тем дисциплины	Семестр	Неделя семестра	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)				Объем учебной работы, с применением интерактивных методов (в часах / %)	Формы текущего контроля успеваемости, форма промежуточной аттестации (по семестрам)
				Лекции	Практические занятия	Лабораторные работы	СРС		
1	Введение в управленческое консультирование	3	1-2	2	4		6	3/50	
2	Организация консультант - клиентского сотрудничества	3	3-5	2	4		6	3/50	Рейтинг-контроль №1
3	Практика создания консультационных организаций	3	6-8	2	4		6	3/50	
4	Консалтинг в области информационных технологий и организация консультирования	3	9-10	2	4		6	3/50	
5	Стратегический ИТ-консалтинг	3	11-12	4	8		12	6/50	Рейтинг-контроль №2
6	Продуктовый ИТ-консалтинг	3	13-14	4	8		12	6/50	
7	Практика консалтинга в проектах создания/модификации информационных систем предприятий	3	15-18	2	4		6	3/50	Рейтинг-контроль №3
Всего за 3 семестр:				18	36		54	27(50%)	<b>Зачет</b>
Наличие в дисциплине КП/КР									
Итого по дисциплине				18	36		54	27(50%)	<b>Зачет</b>

#### Содержание лекционных занятий по дисциплине

##### Тема 1. Введение в управленческое консультирование.

Предмет, основные цели, задачи и содержание дисциплины, ее место, роль и значение для данной специальности. Понятие консультационной деятельности и консультационной услуги. Виды консультационных услуг. Характерные черты управленческого консультирования и основные этапы его развития. Понятие консультанта и клиента. Критерии профессионализма консультанта. Внешние и внутренние консультанты. Профессиональная этика в консультационной деятельности. Анализ проблем клиентской организации. Основные причины обращения клиентской организации к консультантам. Обоснова-

ние решения о приглашении консультантов. Понятие процесса управленческого консультирования. Организация процессов управленческого консультирования и их характеристика. Стадии и этапы управленческого консультирования (начало работы; первый контакт с клиентом и формирование коммерческого предложения; диагностирование; выявление необходимых фактов, их анализ и синтез; установление обратной связи с клиентом; планирование действий; поиск альтернативных вариантов действий и предложения по их осуществлению; внедрение консультационного проекта; контроль за его реализацией; обучение персонала клиента работе в новых условиях; завершение работы над проектом; оценка результатов работы, подведение итогов и расчет по обязательствам, обсуждение планов будущего сотрудничества).

### **Тема 2. Организация консультант - клиентского сотрудничества.**

Виды консультационных организаций. Внешние и внутренние консультационные организации. Ассоциации консультантов. Сертификация и лицензирование консультационной деятельности. Алгоритм поиска консультационной организации. Техническое задание консультанту. Анализ предложений консультантов. 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. Системный подход к решению управленческих проблем. Сбор и анализ данных на объекте консультирования. Методы разработки предложений, оценки качества консультационных услуг. Оценка результатов консультирования.

### **Тема 3. Практика создания консультационных организаций.**

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

### **Тема 4. Консалтинг в области информационных технологий и организация консультирования.**

ИТ-консалтинг и его основные направления. Причины обращения к ИТ-консультантам. Организация совместной работы управленческих и ИТ-консультантов в комплексных консалтинговых проектах. Современное состояние рынка ИТ-консалтинга в России. Поставщики консалтинговых услуг в сфере ИТ. Выбор консалтинговой компании для оказания услуг в области ИТ предприятием-клиентом. Ключевые факторы успеха деятельности в ИТ-консалтинге. ИТ-консалтинг как профессия. Планирование карьеры в ИТ-

консалтинге. Коммерческое предложение по консалтинговому проекту и его представление клиенту. Консалтинговый договор и модели ценообразования. Отчет о результатах консалтингового проекта и его представление клиенту. Качество консалтинговых услуг в сфере ИТ.

#### **Тема 5. Стратегический ИТ-консалтинг.**

Общая характеристика направления стратегического ИТ-консалтинга. Примеры проектов. Стратегический ИТ-аудит: технология проведения и отчетность. Назначение и содержание стратегии развития ИС. Основные потребители ИТ-стратегии. Организация работ по разработке ИТ-стратегии. Методы сбора данных. Определение основных направлений развития информатизации. Основные результаты, ключевые факторы успеха и риски проектов по разработке ИТ-стратегии.

#### **Тема 6. Продуктовый ИТ-консалтинг.**

Общая характеристика направления продуктового ИТ-консалтинга. Примеры проектов. Консалтинговые услуги в области обоснования технико-экономической целесообразности создания/ модификации ИС. Консалтинговые услуги по выбору ИТ-решений для предприятий. Общие принципы выбора программных решений и их поставщиков для предприятий. Типовые этапы консалтингового проекта по выбору программных решений для предприятий. Критерии, методы и методики, применяемые при выборе и сравнительной оценке программных продуктов и их поставщиков. Процедуры выбора программных продуктов и их поставщиков. Анализ практического опыта проектов выбора ИТ-решений для организаций.

#### **Тема 7. Практика консалтинга в проектах создания/модификации информационных систем предприятий.**

Потребности предприятий в автоматизации бизнес- процессов различных областей. Причины обращения к ИТ-консультантам. Консалтинговые услуги в проектах создания/модификации информационных систем (ИС) предприятий, организаций, государственных учреждений. Предпосылки, цели и задачи проектов автоматизации документооборота в организациях, стандарты и методические материалы в области делопроизводства и управления документами, требования к информационным системам электронного документооборота федеральных органов исполнительной власти, компаний и организаций. Выбор ИТ-решения, особенности внедрения ИС, основные результаты, ключевые факторы успеха и риски проектов автоматизации документооборота в организациях. Анализ практического опыта проектов. Современный подход к управлению активами предприятия. Цели и задачи проектов автоматизации процессов управления производственными активами, рекомендации практиков по проведению обследования и разработке требований к ИС. Выбор ИТ-решения, особенности внедрения ИС, основные результаты, ключевые факторы успеха и риски проектов автоматизации документооборота в организациях.

чевые факторы успеха и риски проектов автоматизации процессов управления производственными активами. Анализ практического опыта проектов. Стратегия управления взаимоотношениями с клиентами. Цели и задача проектов автоматизации процессов управления взаимоотношениями с клиентами. Выбор ИТ-решения, особенности внедрения ИС, основные результаты, ключевые факторы успеха и риски проектов автоматизации процессов управления взаимоотношениями с клиентами. Анализ практического опыта проектов. Современный подход к управлению персоналом в организации. Предпосылки, цели и задачи проектов автоматизации процессов управления персоналом. Выбор ИТ-решения, особенности внедрения ИС, особенности внедрения ИС, основные результаты, ключевые факторы успеха и риски проектов автоматизации процессов управления персоналом. Анализ практического опыта проектов автоматизации процессов управления персоналом.

### **Содержание практических/лабораторных занятий по дисциплине**

#### **Тема 1. Введение в управленческое консультирование.**

1. Предмет, основные цели, задачи и содержание дисциплины, ее место, роль и значение для данной специальности.
2. Понятие консультационной деятельности и консультационной услуги.
3. Виды консультационных услуг.
4. Характерные черты управленческого консультирования и основные этапы его развития.
5. Понятие консультанта и клиента. Критерии профессионализма консультанта. Внешние и внутренние консультанты. Профессиональная этика в консультационной деятельности.
6. Анализ проблем клиентской организации. Основные причины обращения клиентской организации к консультантам. Обоснование решения о приглашении консультантов.
7. Понятие процесса управленческого консультирования. Организация процессов управленческого консультирования и их характеристика. Стадии и этапы управленческого консультирования.

#### **Тема 2. Организация консультант - клиентского сотрудничества.**

1. Виды консультационных организаций. Внешние и внутренние консультационные организации. Ассоциации консультантов. Сертификация и лицензирование консультационной деятельности. Алгоритм поиска консультационной организации.

2. Техническое задание консультанту. Анализ предложений консультантов. Формы, структура и содержание договоров на консультационные услуги. Принципы организации консультант - клиентских отношений.

3. Характеристика экспертного, диагностического, обучающего и интегративного консультирования, организация выполнения консультационных работ. Содержание завершающего консультационного отчета. Системный подход к решению управленческих проблем. Сбор и анализ данных на объекте консультирования. Методы разработки предложений, оценки качества консультационных услуг. Оценка результатов консультирования.

### **Тема 3. Практика создания консультационных организаций.**

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

### **Тема 4. Консалтинг в области информационных технологий и организация консультирования.**

1. ИТ-консалтинг и его основные направления.
2. Причины обращения к ИТ-консультантам.
3. Организация совместной работы управленческих и ИТ-консультантов в комплексных консалтинговых проектах.
5. Современное состояние рынка ИТ-консалтинга в России.
6. Поставщики консалтинговых услуг в сфере ИТ.
7. Выбор консалтинговой компании для оказания услуг в области ИТ предприятием-клиентом.
8. Ключевые факторы успеха деятельности в ИТ-консалтинге.
9. ИТ-консалтинг как профессия. Планирование карьеры в ИТ-консалтинге.
10. Коммерческое предложение по консалтинговому проекту и его представление клиенту. Консалтинговый договор и модели ценообразования. Отчет о результатах консалтингового проекта и его представление клиенту. Качество консалтинговых услуг в сфере ИТ.

### **Тема 5. Стратегический ИТ-консалтинг.**

1. Общая характеристика направления стратегического ИТ-консалтинга. Примеры проектов.



2. Стратегический ИТ-аудит: технология проведения и отчетность.
3. Назначение и содержание стратегии развития ИС. Основные потребители ИТ-стратегии.
4. Организация работ по разработке ИТ-стратегии. Методы сбора данных. Определение основных направлений развития информатизации. Основные результаты, ключевые факторы успеха и риски проектов по разработке ИТ-стратегии.

#### **Тема 6. Продуктовый ИТ-консалтинг.**

1. Общая характеристика направления продуктового ИТ-консалтинга. Примеры проектов.
2. Консалтинговые услуги в области обоснования технико-экономической целесообразности создания/ модификации ИС. Консалтинговые услуги по выбору ИТ-решений для предприятий.
3. Общие принципы выбора программных решений и их поставщиков для предприятий.
4. Типовые этапы консалтингового проекта по выбору программных решений для предприятий.
5. Критерии, методы и методики, применяемые при выборе и сравнительной оценке программных продуктов и их поставщиков.
6. Процедуры выбора программных продуктов и их поставщиков. Анализ практического опыта проектов выбора ИТ-решений для организаций.

#### **Тема 7. Практика консалтинга в проектах создания/модификации информационных систем предприятий.**

1. Потребности предприятий в автоматизации бизнес- процессов различных областей. Причины обращения к ИТ-консультантам.
2. Консалтинговые услуги в проектах создания/модификации информационных систем (ИС) предприятий, организаций, государственных учреждений.
3. Предпосылки, цели и задачи проектов автоматизации документооборота в организациях, стандарты и методические материалы в области делопроизводства и управления документами, требования к информационным системам электронного документооборота федеральных органов исполнительной власти, компаний и организаций.
4. Выбор ИТ-решения, особенности внедрения ИС, основные результаты, ключевые факторы успеха и риски проектов автоматизации документооборота в организациях.
5. Анализ практического опыта проектов.
6. Современный подход к управлению активами предприятия.
7. Цели и задачи проектов автоматизации процессов управления производственными активами, рекомендации практиков по проведению обследования и разработке требо-

ваний к ИС. Выбор ИТ-решения, особенности внедрения ИС, основные результаты, ключевые факторы успеха и риски проектов автоматизации процессов управления производственными активами.

8. Анализ практического опыта проектов. Стратегия управления взаимоотношениями с клиентами. Цели и задача проектов автоматизации процессов управления взаимоотношениями с клиентами. Выбор ИТ-решения, особенности внедрения ИС, основные результаты, ключевые факторы успеха и риски проектов автоматизации процессов управления взаимоотношениями с клиентами. Анализ практического опыта проектов.

9. Современный подход к управлению персоналом в организации. Предпосылки, цели и задачи проектов автоматизации процессов управления персоналом. Выбор ИТ-решения, особенности внедрения ИС, особенности внедрения ИС, основные результаты, ключевые факторы успеха и риски проектов автоматизации процессов управления персоналом. Анализ практического опыта проектов автоматизации процессов управления персоналом.

#### **4. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ**

В преподавании дисциплины «Основы консалтинговой деятельности» используются разнообразные образовательные технологии как традиционные, так и с применением активных и интерактивных методов обучения.

Активные и интерактивные методы обучения:

- Интерактивная лекция (темы № 1,7);
- Групповая дискуссия (темы № 2,5,6);
- Ролевые игры (темы № 1,3,4)
- Тренинг (темы № 7);
- Анализ ситуаций (темы № 4,6);
- Применение имитационных моделей (темы № 3,4,7);
- Разбор конкретных ситуаций (темы № 2).

#### **5. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ, ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ИТОГАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ**

Текущий контроль знаний студентов производится в дискретные временные интервалы преподавателем, ведущим практические работы по дисциплине, в следующих формах:

- тестирование;

- выполнение разного рода практических заданий;
- дискуссии;
- рейтинг-контроль.

Промежуточная аттестация знаний студентов производится по результатам работы в 3 семестре, в форме зачета, который включает в себя ответы на теоретические вопросы.

Фонды оценочных средств, включающие типовые задания и методы контроля позволяющие оценить знания по данной дисциплине, включены в состав УМКД.

Типовые тестовые задания для проведения текущего контроля приведены ниже.

### **Рейтинг-контроль №1**

1. Предмет, основные цели, задачи и содержание дисциплины, ее место, роль и значение для данной специальности.
2. Понятие консультационной деятельности и консультационной услуги.
3. Виды консультационных услуг.
4. Характерные черты управленческого консультирования и основные этапы его развития.
5. Понятие консультанта и клиента.
6. Критерии профессионализма консультанта.
7. Внешние и внутренние консультанты.
8. Проблемы клиентской организации.
9. Причины обращения клиентской организации к консультантам.
10. Понятие процесса управленческого консультирования.
11. Организация процессов управленческого консультирования и их характеристика.
12. Стадии и этапы управленческого консультирования
13. Виды консультационных организаций.
14. Сертификация и лицензирование консультационной деятельности.
15. Алгоритм поиска консультационной организации.
16. Формы, структура и содержание договоров на консультационные услуги.
17. Принципы организации консультант - клиентских отношений.
18. Системный подход к решению управленческих проблем.
19. Сбор и анализ данных на объекте консультирования.
20. Методы разработки предложений, оценки качества консультационных услуг.
21. Оценка результатов консультирования.
22. Создание консультационной организации.
23. Экономика и стратегия консультационной организации.

24. Правовое обеспечение деятельности консультационной организации.
25. Подбор, обучение и оплата труда персонала консультационной организации.
26. Аудит, мониторинг и контроль за деятельностью консультационной организации.

### **Тестовые задания**

**1. Отметьте правильный ответ: В чем состоит назначение консультирования?**

- 1) В оказании клиенту помощи в решении управленческих и экономических задач.
- 2) В принятии за клиента управленческих решений.
- 3) В собеседовании с клиентом по различным вопросам.
- 4) В разрешении неблагоприятных управленческих ситуаций.

**2. Отметьте правильный ответ: Характерной чертой управленческого консультирования является:**

- 1) Эффективность
- 2) Неопределенность.
- 3) Независимость.
- 4) Компетентность.

**3. Отметьте правильный ответ: Консультирование с позиций функционального подхода — это:**

- 1) Четкое выполнение консультантом всех работ по договору с клиентом.
- 2) Любая форма оказания помощи клиенту.
- 3) Приход консультанта на объект консультирования.
- 4) Выполнение всех функций менеджмента в консультационной организации.

**4. Отметьте правильный ответ: Предметом консультирования являются:**

- 1) Экономика.
- 2) Управление.
- 3) Экономика и управление.
- 4) Методы внедрения экономических и управленческих знаний в практику хозяйственных структур.

**5. Отметьте правильный ответ: Основной задачей консультирования являются:**

- 1) Оказание профессиональной помощи и дача советов по вопросам экономики и управления.
- 2) Обучение клиента.
- 3) Спасение клиента от банкротства.
- 4) Управление клиентом.

**6. Управленческое консультирование связано со следующими видами профессиональных услуг:**

- 1) Торговля, Рекрутмент, Логистика.
- 2) Юридические услуги, Аудит, Инжиниринг.
- 3) Обеспечение информационными технологиями,
- 4) Издательское дело, Реклама.
- 5) Инжиниринг, Бенчмаркинг, Аутсорсинг.

**7. Отметьте правильный ответ: Консультационные услуги оказываются в следующих формах:**

- 1) Разовые консультации, Отчеты, Обзоры.
- 2) Отчеты, Репрезентации, Проекты.
- 3) Справки, Проекты, Программы.
- 4) Разовые консультации, Проекты, Обзоры.

**8. Отметьте правильный ответ: Процесс консультирования:**

- 1). Это совместная деятельность консультанта и клиента с целью решения определенной задачи и осуществления желаемых изменений в организации.
- 2) Это процесс ведения переговоров консультанта и клиента о необходимом сотрудничестве.
- 3) Это вид профессиональной деятельности людей по организации процессов достижения системы целей, принимаемых и реализуемых с использованием научных подходов, концепции управления и человеческого фактора.
- 4) Включает трех партнеров — консультанта, дилера, клиента.

**9. Отметьте правильный ответ: Кто является субъектом консультирования?**

- 1) Клиенты.
- 2) Внешние консультанты.
- 3) Внутренние консультанты.
- 4) Западные консультанты.

**10. Отметьте правильный ответ: Объектами консультирования могут являться:**

- 1) Частные и государственные предприятия.
- 2) Зарубежная консультационная организация.
- 3) Отечественная консультационная организация.
- 4) Ассоциация консультантов.

**11. Отметьте правильный ответ: Условием оказания консультационной помощи является:**

- 1) Взаимная договоренность консультанта и клиента на коммерческих началах.
- 2) Желание консультанта.

- 3) Желание клиента.
- 4) Директивное предписание.

**12. Отметьте правильный ответ: Внешние консультанты – это:**

- 1) Независимые консультационные фирмы или индивидуальные консультанты, оказывающие услуги клиентам на основе соответствующего договора.
- 2) Специалисты по экономике и управлению, занятые в штате той или иной организации.
- 3) Ни один из ответов не является верным.

**13. Отметьте правильный ответ: Что такое процессное консультирование?**

- 1) Самостоятельная работа консультанта.
- 2) Процесс написания консультантом итогового отчета.
- 3) Взаимодействие консультанта с клиентом в процессе решения экономических и управленческих задач.

**14. Отметьте правильный ответ: Экспертное консультирование — это:**

- 1) Сбор консультантом информации о клиенте.
- 2) Экспертиза состояния клиента, выдача ему результативных рекомендаций и их внедрение.
- 3) Научное обоснование консультантом деятельности клиента.

**15. Отметьте правильный ответ: Является ли, по Вашему мнению, консультированию в области электронного бизнеса перспективной отраслью управленческого консультирования?**

- 1) Да, потому что...
- 2) Нет, потому что...

**16. Отметьте правильный ответ: В компетенцию консультационной компании входит:**

- 1) Исследование рынка товаров или услуг, на котором функционирует компания-клиент.
- 2) Самовольное управление финансовой деятельностью компании-клиента.
- 3) Расчет необходимых размеров инвестиций, поиск инвесторов, обладание информацией обо всей финансовой деятельности компании-клиента.

**17. Отметьте правильный ответ: Какие новые методологии появляются в управленческом консультировании в настоящее время?**

- 1) Количественные методы прогнозирования развития ситуации.
- 2) Организационное развитие (organization development).
- 3) Интервьюирование сотрудников компании-клиента.

**Рейтинг-контроль №2**

- 1. ИТ-консалтинг и его основные направления.

2. Причины обращения к ИТ-консультантам.
3. Организация совместной работы управленческих и ИТ-консультантов в комплексных консалтинговых проектах.
4. Поставщики консалтинговых услуг в сфере ИТ.
5. Выбор консалтинговой компании для оказания услуг в области ИТ предприятием-клиентом.
6. Коммерческое предложение по консалтинговому проекту и его представление клиенту.
7. Консалтинговый договор и модели ценообразования.
8. Отчет о результатах консалтингового проекта и его представление клиенту.
9. Качество консалтинговых услуг в сфере ИТ.
10. Общая характеристика направления стратегического ИТ-консалтинга.
11. Назначение и содержание стратегии развития ИС.
12. Организация работ по разработке ИТ-стратегии.
13. Методы сбора данных.
14. Определение основных направлений развития информатизации.
15. Основные результаты, ключевые факторы успеха и риски проектов по разработке ИТ-стратегии.
16. Общая характеристика направления продуктового ИТ-консалтинга.
17. Консалтинговые услуги по выбору ИТ-решений для предприятий.
18. Общие принципы выбора программных решений и их поставщиков для предприятий.
19. Типовые этапы консалтингового проекта по выбору программных решений для предприятий.
20. Критерии, методы и методики, применяемые при выборе и сравнительной оценке программных продуктов и их поставщиков.
21. Процедуры выбора программных продуктов и их поставщиков.

### **Тестовые задания**

#### **1. ИТ Консалтинг - это:**

- 1) профессиональные услуги по экономике и управлению
- 2) управление в сфере экономики и бизнеса
- 3) деловые услуги
- 4) предпринимательская деятельность, осуществляемая профессиональными консультантами и направленная на обслуживание потребностей экономики и управления в консультациях и других видах профессиональных услуг

**2. Специалист по консалтингу в области ИТ - это:**

- 1) консультант, оказывающий консалтинговую помощь
- 2) профессиональный консультант, рассматривающий консультирование как профессию

**3. Консалтинговая услуга**

- 1) устный совет
- 2) консалтинговый проект
- 3) работа по заданию клиента

**4. Консалтинговый процесс - это:**

- 1) консалтинговый проект
- 2) консалтинговый проект с учетом предпроектной и послепроектной стадии

**5. Цена консалтинговых услуг - это:**

- 1) зарплата консультанта
- 2) плата консалтинговой фирме на использование её консультанта

**6. Экспертное консультирование в сфере ИТ– это:**

- 1) консультант самостоятельно осуществляет диагностику, разработку решений и рекомендаций по их внедрению
- 2) консультант активно взаимодействует с клиентом
- 3) консультант внедряет свои знания и решения, и обучает клиента

**7. Стратегия консалтинговой фирмы – это:**

- 1) выбор направлений консультирования на перспективу
- 2) определение сильных и слабых сторон деятельности фирмы
- 3) определение конкурентов и взаимоотношения с ними

**8. В рамках проектной модели консультирования консультант:**

- 1) участвует во всех этапах консультирования
- 2) участвует во всех этапах, кроме этапа определения проблемы
- 3) участвует во всех этапах, кроме этапа организации внедрения рекомендаций
- 4) участвует только на этапе разработки рекомендаций

**9. Профессиональные ассоциации консультантов в сфере ИТ, существующие в России, называются:**

- 1) ИТ –Expert
- 2) Naumen
- 3) Евроконсалт
- 4) Акуор

**10. Кто является участником рынка аудиторско-консалтинговых услуг в России:**

- 1) только компании «большой четверки»
- 2) несколько десятков западных и российских компаний



- 3) только российские компании
- 4) только ассоциации консультантов.

**11. К положительным сторонам привлечения зарубежных компаний на российский рынок аудиторско-консалтинговых услуг относятся:**

- 1) высокая стоимость услуг
- 2) новая деловая и общая культура
- 3) хорошее владение методикой консультирования
- 4) использование новых неадаптированных к российским условиям методик. 7

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

- 1) консалтинг
- 2) аудит
- 3) консалтинг и аудит делят рынок на две равные части
- 4) по-разному

**13. Рост спроса на консультационные услуги в сфере ИТ в мире за последние 10 лет обусловлен:**

- 1) возникновением дефицита квалифицированных специалистов
- 2) ростом неопределенности и сложности среды бизнеса
- 3) необходимостью решения налоговых вопросов предприятий
- 4) модой

**14. Российские консультанты ориентированы, в первую очередь, на:**

- 1) удовлетворение потребностей клиента
- 2) обучение клиента способам разрешения консультационных проектов
- 3) поставку экспертных знаний клиенту
- 4) получение оплаты по договорам

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

- 1) российским предприятиям частного и государственного секторов
- 2) иностранным компаниям, работающим на российском рынке
- 3) органам государственного управления и правительственным организациям (органы мэрии, министерства, ведомства, государственные комитеты и др.)
- 4) консультационным компаниям

**16. Иностранные консультационные компании, работающие на российском ИТ рынке, устанавливают цены:**

- 1) на уровне, принятом в их странах

- 2) на уровне, определяемом путем наведения информации о финансовом состоянии клиента
- 3) на уровне средних цен российских консультационных компаний
- 4) по-разному

**17. Предварительный отбор консультанта называется:**

- 1) Лонг-листинг
- 2) миддл-листинг
- 3) шот-листинг

**18. Постепенное укрепление мотивации сотрудников организации-клиента к участию в изменениях предполагает принцип:**

- 1) «пульсирующего инновирования»
- 2) «кумулятивной мотивации»
- 3) самопрограммирования

**19. Диагностика проблем организации-клиента начинается на:**

- 1) предварительной стадии
- 2) предпроектной стадии
- 3) проектной стадии

**20. Аутсорсинг - это:**

- 1) выполнение всех функций, необходимых для производственной деятельности компании
- 2) вывод за пределы компании непрофильных функций и видов деятельности
- 3) вывод сотрудников из штата компании-заказчика в штат компании-подрядчика
- 4) передача всех функций сторонним организациям

**Рейтинг-контроль №3**

1. Потребности предприятий в автоматизации бизнес- процессов различных областей.
2. Причины обращения к ИТ-консультантам.
3. Консалтинговые услуги в проектах создания/модификации информационных систем (ИС) предприятий, организаций, государственных учреждений.
4. Современный подход к управлению активами предприятия.
5. Стратегия управления взаимоотношениями с клиентами.
6. Современный подход к управлению персоналом в организации.

**Тестовые задания (образец)**

**1. Какой из перечисленных принципов не относится к принципам структурного системного анализа и проектирования?**

- 1) принцип “разделяй и властвуй”;

- 2) принцип иерархического упорядочивания;
- 3) принцип абстрагирования принцип наследования.

**2. Для проектов каких типов целесообразно строить укрупненные бизнес-модели?**

- 1) Разработка стратегии развития ИТ.
- 2) Реорганизация бизнес-процессов.
- 3) Создание системы качества.
- 4) Формирование требований к автоматизированной системе .
- 5) Анализ рынка и выбор тиражируемых компонент автоматизированной системы
- 6) Разработка ТЗ на создание и/или внедрение компонент автоматизированной системы

**3. Какой из перечисленных подходов к реорганизации бизнес-процессов относится к революционным и декларирует принцип “сломай все старое и построй бизнес заново”?**

- 1) BSP (business system plannig)
- 2) CPI (continuous process improvement)
- 3) TQM (total quality management)
- 4) BPR (business process reengineering)

**4. Какие виды моделей являются ключевыми при проектировании информационных систем?**

- 1) функциональные;
- 2) информационные;
- 3) динамические;
- 4) стоимостные.

**5. Какой из перечисленных инструментов моделирования позволяет построить наиболее полную архитектуру предприятия?**

- 1) BPWin;
- 2) ERWin;
- 3) ARIS;
- 4) CASE;
- 5) Аналитик;
- 6) CASEWISE.

**6. Какая новая должность появилась в штатном расписании современной информационно-технологической службы предприятия?**

- 1) системный аналитик;
- 2) бизнес-аналитик;
- 3) архитектор;
- 4) системный архитектор.

**5. Какой из перечисленных языков разработан специально для описания архитектур предприятий?**

- 1) UML;
- 2) UEMML;
- 3) семейство IDEF.

**6. Какая из работ не является задачей ИТ-консультанта?**

- 1) аудит соответствия существующей информационной системы задачам бизнеса;
- 2) создание концепции КИУС;
- 3) разработка ИТ-стратегии;
- 4) выбор наиболее подходящих для данного предприятия программных решений;
- 5) разработка ключевых показателей эффективности;
- 6) КРІ организация управленческой структуры, поддерживающей КИУС.

**7. На какой срок разрабатывается ИТ-стратегия?**

- 1) 10-15 лет;
- 2) 3-5 лет;
- 3) 0,5-1,5 года.

**8. Чем являются работы по реализации ИТ-стратегии?**

- 1) проектом;
- 2) портфелем проектов;
- 3) программой работ.

**Самостоятельная работа студентов**

Самостоятельная работа студентов является неотъемлемой частью процесса изучения дисциплины. Она направлена на усвоение системы научных и профессиональных знаний, формирования умений и навыков, приобретение опыта самостоятельной творческой деятельности. СРС помогает формировать культуру мышления студентов, расширять познавательную деятельность.

Виды самостоятельной работы по курсу:

- а) по целям: подготовка к лекциям, к практическим занятиям, рейтингам.
- б) по характеру работы: изучение конспекта лекций, выполнение практических заданий и тестов, организация круглых столов, подготовка докладов, презентаций.

**Примерная тематика самостоятельной работы**

**Тема 1. Введение в управленческое консультирование**

**Вопросы для самостоятельного изучения.**

1. Дайте определение понятия «управленческое консультирование».

2. Перечислите характерные черты управленческого консультирования.
3. Что является продуктом консультационной деятельности?
4. Какие виды деловых услуг Вы знаете?
5. Назовите виды регламентации деловых услуг.
6. Что понимается под термином консультационная услуга?
7. Какие формы оказания консультационных услуг Вы знаете?
8. Как определяется управленческое консультирование с позиций функционального подхода?
9. Как определяется управленческое консультирование с позиций профессионального подхода?
10. Что является целью управленческого консультирования?
11. Перечислите задачи управленческого консультирования.
12. Кому следует заниматься управленческим консультированием?
13. Перечислите основные требования, предъявляемые к консультанту.
14. Сколько подходов существует к определению понятия «консультирование»?
15. Что понимается под методом консультирования?
16. Что является предметом консультирования?
17. Перечислите методы консультирования по принципу выделения их групп по этапам консультационного процесса.
18. В чем воплощается методология консультирования?
19. Что означает термин «методика консультирования»?
20. Какие существуют методики по критерию инвестиций? Кратко охарактеризуйте каждую из них.
21. Перечислите основные пути получения данных консультантами для анализа сложившейся ситуации в компании-клиенте.
22. Какие методики относятся к универсальным методикам?
23. В чем заключается суть лабораторного метода обучающего консультирования?
24. Какой вид консультирования получил в России наибольшее распространение?
25. Раскройте понятие «процесс консультирования».
26. Назовите участников процесса консультирования.
27. Какие существуют подходы в консультировании с точки зрения технологии осуществления?
28. Какие основные принципы программного подхода в консультировании Вы знаете? Дайте краткую характеристику каждого из них.
29. Какие два рода взаимодействия предприятия с рынком существуют?
30. Каковы практические аспекты маркетингового подхода в консультировании?

31. Чем характеризуется предварительная стадия процесса консультирования?
32. Чем характеризуется предпроектная стадия процесса консультирования?
33. Чем характеризуется проектная стадия процесса консультирования?
34. Какие методы диагностики состояния компании-клиента применяются консультантами?
35. Каковы основные области, в которых на современном российском рынке применяется консультирование?
36. Что понимается под качеством консультирования?
37. Что является факторами, определяющими качество консультирования?
38. Чем предопределяется качество консультирования?
39. Всегда ли сразу очевиден эффект от изменений в компании-клиенте, внесенных на основе рекомендаций консультанта?

## **Тема 2. Организация консультант-клиентского сотрудничества.**

### **Вопросы для самостоятельного изучения.**

1. Какими двумя способами руководители российских компаний-клиентов выбирают консультантов?
2. Существует ли в России универсальная методика выбора консультантов?
3. От каких факторов зависит определение степени необходимости привлечения консультантов?
4. Из каких источников можно получить информацию о консультантах и консультационных компаниях?
5. Каковы характерные ситуации участия консультантов в разрешении проблем российских предприятий?
6. Какие факторы обуславливают успех взаимодействия клиента с консультантами?
7. Какие существуют три стадии процедуры отбора консультанта? Дайте краткую характеристику каждой из них.
8. Какие типы консультантов существуют? Дайте описание положительных и отрицательных сторон каждого из них.
9. Для выполнения каких работ не следует приглашать консультантов на предприятие?
10. В чем заключается метод эксперимента при приглашении консультанта на предприятие?
11. Дайте определение сделки,
12. Дайте определение договора.
13. Назовите отличия договора от сделки.

14. Что понимают под термином «оферта»?
15. Что понимают под термином «акцепт»?
16. Назовите характерные признаки договора в предпринимательской деятельности.
17. Что является содержанием договора?
18. Назовите существенные условия договора.
19. Назовите случайные условия договора.
20. Назовите обычные условия договора.
21. Перечислите классификации договоров по времени возникновения.
22. Перечислите классификации договоров по соотношению прав и обязанностей сторон.
23. Назовите основной принцип договора.
24. Назовите элементы принципа свободы договора.
25. Перечислите основания изменения и расторжения договоров.
26. Назовите порядок расторжения договоров.

### **Тема 3. Практика создания консультационных организаций.**

#### **Вопросы для самостоятельного изучения.**

1. Дайте определение понятию «система».
2. Что понимают под понятием «системный подход»?
3. Назовите основные правила применения системного подхода.
4. Назовите характерные черты развития систем.
5. Назовите составляющие части системы.
6. Перечислите основные свойства систем.
7. Что понимают под понятием «системный анализ»?
8. Назовите основные принципы системного анализа.
9. В чем отличие анализа от синтеза?
10. Выполнением каких принципов обеспечивает оперативность анализа?
11. Перечислите основные методы анализа.
12. Перечислите основные приемы анализа.
13. В чем особенность SWOT-анализа?
14. Какова специфика консультационной деятельности в России?
15. На какие две группы можно разделить проблемы российских предприятий?
16. Перечислите типичные проблемы российских предприятий.
17. Какое название в период своего зарождения носило понятие «управленческое консультирование»?

18. Перечислите основные причины обращения руководителей российских предприятий к услугам консультантов.

19. Назовите два основных вида классификации консультационных услуг? Дайте краткую характеристику каждого из них.

20. Какие основные группы консультационных услуг существуют в европейском справочнике указателе консультантов по менеджменту?

21. При каких условиях стало возможным зарождение и развитие управленческого консультирования в мире?

22. Назовите пионеров движения научного управления.

23. Откуда было взято начало управленческого консультирования в СССР?

24. Что представляло из себя понятие «консультант» в советское время?

25. Какие причины препятствуют формированию квалифицированного спроса на консультационные услуги со стороны российских клиентов?

26. Какие можно выделить виды консультирования, с точки зрения метода консультирования?

#### **Тема 4. Консалтинг в области информационных технологий и организация консультирования.**

##### **Вопросы для самостоятельного изучения.**

1. Опишите основные направления ИТ-консалтинга.

2. Назовите основные причины обращения к ИТ-консультантам.

3. Каким образом осуществляется совместная работа управленческих и ИТ-консультантов в комплексных консалтинговых проектах?

5. Опишите современное состояние рынка ИТ-консалтинга в России.

6. Кто является поставщиками консалтинговых услуг в сфере ИТ?

7. Каким образом осуществляется выбор консалтинговой компании для оказания услуг в области ИТ предприятием-клиентом?

8. Перечислите ключевые факторы успеха деятельности в ИТ-консалтинге.

9. Каким образом осуществляется планирование карьеры в ИТ-консалтинге?

10. Как составить коммерческое предложение по консалтинговому проекту и как его представить клиенту?

11. Приведите основные положения консалтингового договора. Приведите пример.

12. Как составить отчет о результатах консалтингового проекта и его представление клиенту?

13. Перечислите показатели качества консалтинговых услуг в сфере ИТ.



## **Тема 5. Стратегический ИТ-консалтинг.**

### **Вопросы для самостоятельного изучения.**

1. Перечислите основные направления стратегического ИТ-консалтинга.
2. Перечислите цели и технологию проведения стратегического ИТ-аудита.
3. В чем заключается назначение и содержание стратегии развития ИС.
4. Кто является основными потребителями ИТ-стратегии?
4. Каким образом осуществляется организация работ по разработке ИТ-стратегии?
5. Перечислите методы сбора данных.
6. Дайте определение основных направлений развития информатизации.
7. Перечислите основные результаты, ключевые факторы успеха и риски проектов по разработке ИТ-стратегии.

## **Тема 6. Продуктовый ИТ-консалтинг.**

### **Вопросы для самостоятельного изучения.**

1. Приведите общую характеристику направлений продуктового ИТ-консалтинга.
2. В чем заключаются консалтинговые услуги в области обоснования технико-экономической целесообразности создания/ модификации ИС?
3. Опишите консалтинговые услуги по выбору ИТ-решений для предприятий.
3. Общие принципы выбора программных решений и их поставщиков для предприятий.
4. Перечислите этапы консалтингового проекта по выбору программных решений для предприятий.
5. Перечислите критерии, методы и методики, применяемые при выборе и сравнительной оценке программных продуктов и их поставщиков.
6. В чем заключаются процедуры выбора программных продуктов и их поставщиков?

## **Тема 7. Практика консалтинга в проектах создания/модификации информационных систем предприятий.**

### **Вопросы для самостоятельного изучения.**

1. Существуют ли потребности предприятий в автоматизации бизнес- процессов различных областей?
2. Перечислите причины обращения к ИТ-консультантам.
2. Расскажите о консалтинговых услугах в проектах создания/модификации информационных систем (ИС) предприятий, организаций, государственных учреждений.

3. В чем заключаются предпосылки, цели и задачи проектов автоматизации документооборота в организациях, стандарты и методические материалы в области делопроизводства и управления документами, требования к информационным системам электронного документооборота федеральных органов исполнительной власти, компаний и организаций?

4. Каким образом осуществляется выбор ИТ-решения, в чем заключаются особенности внедрения ИС, основные результаты, ключевые факторы успеха и риски проектов автоматизации документооборота в организациях?

5. Приведите пример анализа практического проекта.

6. В чем заключается современный подход к управлению активами предприятия?

7. Перечислите цели и задачи проектов автоматизации процессов управления производственными активами, рекомендации практиков по проведению обследования и разработке требований к ИС.

8. Каким образом осуществляется выбор ИТ-решения?

9. В чем заключаются особенности внедрения ИС?

10. Перечислите основные результаты, ключевые факторы успеха и риски проектов автоматизации процессов управления производственными активами.

11. Расскажите о стратегии управления взаимоотношениями с клиентами.

12. В чем заключаются цели и задачи проектов автоматизации процессов управления взаимоотношениями с клиентами.

13. В чем заключается современный подход к управлению персоналом в организации?

#### **Вопросы к зачету.**

1. Предмет, основные цели, задачи и содержание дисциплины, ее место, роль и значение для данной специальности.

2. Понятие консультационной деятельности и консультационной услуги.

3. Виды консультационных услуг.

4. Характерные черты управленческого консультирования и основные этапы его развития.

5. Понятие консультанта и клиента.

6. Критерии профессионализма консультанта.

7. Внешние и внутренние консультанты.

8. Проблемы клиентской организации.

9. Причины обращения клиентской организации к консультантам.

10. Понятие процесса управленческого консультирования.

11. Организация процессов управленческого консультирования и их характеристика.

12. Стадии и этапы управленческого консультирования

13. Виды консультационных организаций.

14. Сертификация и лицензирование консультационной деятельности.

15. Алгоритм поиска консультационной организации.

16. Формы, структура и содержание договоров на консультационные услуги.

17. Принципы организации консультант - клиентских отношений.

18. Системный подход к решению управленческих проблем.

19. Сбор и анализ данных на объекте консультирования.

20. Методы разработки предложений, оценки качества консультационных услуг.

21. Оценка результатов консультирования.

22. Создание консультационной организации.

23. Экономика и стратегия консультационной организации.

24. Правовое обеспечение деятельности консультационной организации.

25. Подбор, обучение и оплата труда персонала консультационной организации.

26. Аудит, мониторинг и контроль за деятельностью консультационной организации.

27. ИТ-консалтинг и его основные направления.

28. Причины обращения к ИТ-консультантам.

29. Организация совместной работы управленческих и ИТ-консультантов в комплексных консалтинговых проектах.

30. Поставщики консалтинговых услуг в сфере ИТ.

31. Выбор консалтинговой компании для оказания услуг в области ИТ предприятием-клиентом.

32. Коммерческое предложение по консалтинговому проекту и его представление клиенту.

33. Консалтинговый договор и модели ценообразования.

34. Отчет о результатах консалтингового проекта и его представление клиенту.

35. Качество консалтинговых услуг в сфере ИТ.

36. Общая характеристика направления стратегического ИТ-консалтинга.

37. Назначение и содержание стратегии развития ИС.

38. Организация работ по разработке ИТ-стратегии.

39. Методы сбора данных.

40. Определение основных направлений развития информатизации.

41. Основные результаты, ключевые факторы успеха и риски проектов по разработке ИТ-стратегии.
42. Общая характеристика направления продуктового ИТ-консалтинга.
43. Консалтинговые услуги по выбору ИТ-решений для предприятий.
44. Общие принципы выбора программных решений и их поставщиков для предприятий.
45. Типовые этапы консалтингового проекта по выбору программных решений для предприятий.
46. Критерии, методы и методики, применяемые при выборе и сравнительной оценке программных продуктов и их поставщиков.
47. Процедуры выбора программных продуктов и их поставщиков.
48. Потребности предприятий в автоматизации бизнес- процессов различных областей.
49. Причины обращения к ИТ-консультантам.
50. Консалтинговые услуги в проектах создания/модификации информационных систем (ИС) предприятий, организаций, государственных учреждений.
51. Современный подход к управлению активами предприятия.
52. Стратегия управления взаимоотношениями с клиентами.
53. Современный подход к управлению персоналом в организации.

### **Примерный перечень практических заданий на зачете**

1. Подготовить рекомендации по выбору программных решений и их поставщиков для ИС предприятия (на примере предприятия Владимирской области).
2. Подготовить коммерческое предложение на выполнение проекта автоматизации (на примере заданного бизнес-процесса) для предприятия (на примере предприятия Владимирской области).
3. Подготовить предложения по организации перехода к ИТ-аутсорсингу (на примере предприятия Владимирской области).
4. Разработать один из предложенных проектов ИТ-консалтинга для предприятия или организации Владимирской области. Подготовьтесь к защите проекта (вид и объект проекта согласовать с преподавателем).
  1. Проект стратегического ИТ-консалтинга.
  2. Проект продуктового ИТ-консалтинга.
  3. Проект интеграционного ИТ-консалтинга.
  4. Проект операционного ИТ-консалтинга.
  5. Проект технического ИТ-консалтинга.

## 7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

### 7.1. Книгообеспеченность

Наименование литературы: автор, название, вид издания, издательство	Год изда- ния	КНИГООБЕСПЕЧЕННОСТЬ	
		Количество экземпляров изданий в библиотеке ВлГУ в соответствии с ФГОС ВО	Наличие в электронной биб- лиотеке ВлГУ
1	2	3	4
Основная литература*			
<b>1. Консалтинг: от бизнес-стратегии к корпоративной информационно-управляющей системе:</b> Учебник для вузов / Калянов Г.Н., - 2-е изд., дополн. - М.:Гор. линия-Телеком, 2016. - 210 с.: 60x88 1/16. - (Учебник для высших учебных заведений) ISBN 978-5-9912-0174-2	2016		<a href="http://znanium.com/catalog/product/895886">http://znanium.com/catalog/product/895886</a>
<b>2. Управленческий консалтинг :</b> учебник / Ю.Н. Лапыгин. — М. : ИНФРА-М, 2017. — 330 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс; Режим доступа <a href="http://www.znanium.com">http://www.znanium.com</a> ]. — (Высшее образование: Бакалавриат). — <a href="http://www.dx.doi.org/10.12737/24402">www.dx.doi.org/10.12737/24402</a> .	2017		<a href="http://znanium.com/catalog/product/672964">http://znanium.com/catalog/product/672964</a>
<b>3. О стратегии, маркетинге и консалтинге. Занимательно - для внимательных!</b> / Альтшулер И.Г. - М.:ИД Дело РАН-ХиГС, 2016. - 440 с.: 70x100 1/16 (Обложка) ISBN 978-5-7749-1085-4	2016		<a href="http://znanium.com/catalog/product/559433">http://znanium.com/catalog/product/559433</a>
Дополнительная литература			
<b>1. Консалтинг персонала :</b> учеб. пособие / О.Л. Чуланова. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : ИНФРА-М, 2019. — 196 с. — (Высшее образование: Магистратура). — <a href="http://www.dx.doi.org/10.12737/textbook_594285cf6e68f3.77476668">www.dx.doi.org/10.12737/textbook_594285cf6e68f3.77476668</a> .	2019		<a href="http://znanium.com/catalog/product/1015857">http://znanium.com/catalog/product/1015857</a>
<b>2. Информационный консалтинг: Теория и практика консультирования</b> / Блюмин А.М. - М.:Дашков и К, 2017. - 364 с.: ISBN 978-5-394-01897-8	2017		<a href="http://znanium.com/catalog/product/402978">http://znanium.com/catalog/product/402978</a>
<b>3. Российский политический консалтинг: консьюмериза-</b>	2016		<a href="http://znanium.com/catalog/product/553154">http://znanium.com/catalog/product/553154</a>

<p><b>ция и технологии:</b> Монография / Федорченко Л.В., Федорченко С.Н. - М.:НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 166 с.: 60x90 1/16. - (Научная мысль) (Переплёт 7БЦ) ISBN 978-5-16-012082-9</p>			
---	--	--	--

## **7.2. Периодические издания**

Большой консалтинг.

## **7.3. Интернет-ресурсы**

1. [www.cea.gov.ru](http://www.cea.gov.ru) – Аналитический центр при правительстве Российской Федерации.
2. [www.rbk.ru](http://www.rbk.ru) – РБК (РосБизнесКонсалтинг).
3. [repec.org](http://repec.org) – RePEc (ResearchPapersinEconomics) – база данных, содержащая статьи, различные материалы по экономике (на англ. яз.).

## **8. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ**

Для реализации данной дисциплины имеются специальные помещения для проведения занятий лекционного типа, занятий практического/лабораторного типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы: аудитории, оснащенные мульти-медиа оборудованием, компьютерные классы с доступом в интернет, аудитории без спец. оборудования.

Компьютерная техника, используемая в учебном процессе, имеет лицензионное программное обеспечение:

- Операционная система семейства MicrosoftWindows.
- Пакет офисных программ MicrosoftOffice.
- Консультант+.

Рабочую программу составил  к.ф.-м.н., доцент Крылов В.Е.

Рецензент:

Генеральный директор

ООО «Хрустальное небо»  Козырев В.Н.

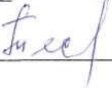
Программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры БИЭ

протокол № 1 от августа 2019 года.

Заведующий кафедрой  д.э.н., профессор Тесленко И.Б.

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании учебно-методической комиссии  
направления 38.03.05 Бизнес-информатика

протокол № 1 от августа 2019 года.

Председатель комиссии  д.э.н., профессор Тесленко И.Б.

**ЛИСТ ПЕРЕУТВЕРЖДЕНИЯ  
РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

Рабочая программа одобрена на \_\_\_\_\_ учебный год

Протокол заседания кафедры № \_\_\_\_\_ от \_\_\_\_\_ года

Заведующий кафедрой \_\_\_\_\_

Рабочая программа одобрена на \_\_\_\_\_ учебный год

Протокол заседания кафедры № \_\_\_\_\_ от \_\_\_\_\_ года

Заведующий кафедрой \_\_\_\_\_

Рабочая программа одобрена на \_\_\_\_\_ учебный год

Протокол заседания кафедры № \_\_\_\_\_ от \_\_\_\_\_ года

Заведующий кафедрой \_\_\_\_\_

Рабочую программу составил И.У.Крылов к.ф. м.- н., доц. каф. БИЭ Крылов В.Е.

Рецензент:

Заместитель генерального директора по АУБП ООО «СтройСити» М.П.Нагаев Нагаев М.П.

Программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры БИЭ

протокол № 1 от «31» августа 2020 года.

Заведующий кафедрой И.Б.Тесленко д.э.н., профессор Тесленко И.Б.

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании учебно-методической комиссии направления 38.03.05 Бизнес-информатика

протокол № 1 от «31» августа 2020 года.

Председатель комиссии И.Б.Тесленко д.э.н., профессор Тесленко И.Б.



**ЛИСТ ПЕРЕУТВЕРЖДЕНИЯ  
РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

Рабочая программа одобрена на \_\_\_\_\_ учебный год.

Протокол заседания кафедры № \_\_\_\_ от \_\_\_\_\_ года.

Заведующий кафедрой \_\_\_\_\_

Рабочая программа одобрена на \_\_\_\_\_ учебный год.

Протокол заседания кафедры № \_\_\_\_ от \_\_\_\_\_ года.

Заведующий кафедрой \_\_\_\_\_

Рабочая программа одобрена на \_\_\_\_\_ учебный год.

Протокол заседания кафедры № \_\_\_\_ от \_\_\_\_\_ года.

Заведующий кафедрой \_\_\_\_\_

## ЛИСТ РЕГИСТРАЦИИ ИЗМЕНЕНИЙ

в рабочую программу дисциплины

### ОСНОВЫ КОНСАЛТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

образовательной программы направления подготовки 38.03.05 Бизнес-информатика, профиль подготовки «Информационно – аналитическое обеспечение предпринимательской деятельности»

Номер изменения	Внесены изменения в части/разделы рабочей программы	Исполнитель ФИО	Основание (номер и дата протокола заседания кафедры)
1			
2			

Заведующий кафедрой БИЭ \_\_\_\_\_ д.э.н., профессор Тесленко И.Б.