

2019

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

« 30 » 2019 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Основы консалтинговой деятельности

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 промежу- точной аттестации (экз./зачет/зачет с оценкой)
7	4/144	4	4	4	132	Зачет с оценкой
Итого	4/144	4	4	4	132	Зачет с оценкой

Владимир 2019

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Цель освоения дисциплины «Основы консалтинговой деятельности» - приобретение комплекса знаний и методологических основ в области консалтинга, а также практических навыков необходимых для квалифицированного выполнения консалтинговых проектов.

Задачи:

1. углубление знаний о научных методах и закрепление навыков владения способами деятельности в сфере информационно-технологического бизнеса;
2. овладение методами принятия оптимальных решений в совершенствовании инфраструктуры и архитектуры предприятия, а также его информационной безопасности.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП ВО

Дисциплина «Основы консалтинговой деятельности» относится к вариативной части. Пререквизиты дисциплины: «Статистика», «Менеджмент», «Информационные процессы и их регулирование», «Информационная экономика», «Микроэкономика», «Макроэкономика».

3. 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 уровень освоения компетенции	В результате освоения дисциплины обучающийся должен демонстрировать следующие результаты образования: 1.Знать: правила и нормы коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия. 2.Уметь: решать задачи межличностного и межкультурного взаимодействия, используя стандартные методы коммуникации в устной и письменной формах. 3. Владеть: межкультурной коммуникативной компетенцией в профессиональной сфере деятельности.
(ОК – 6) – способность работать в коллективе, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия	частичный уровень освоения компетенции	В результате освоения дисциплины обучающийся должен демонстрировать следующие результаты образования: 1.Знать: основы командной работы, учитывая социальные, этнические

		ские, конфессиональные и культурные различия. 2. Уметь: адекватно реализовывать свои коммуникативные функции в коллективе, учитывая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия. 3. Владеть: навыками работы в коллективе, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия.
(ПК – 21) – умение консультировать заказчиков по вопросам совершенствования управления информационной безопасностью ИТ-инфраструктуры предприятия	частичный уровень освоения компетенции	В результате освоения дисциплины обучающийся должен демонстрировать следующие результаты образования: 1. Знать: современные методы совершенствования управления информационной безопасности ИТ-инфраструктуры предприятия. 2. Уметь: обосновывать необходимость совершенствования управления информационной безопасностью ИТ-инфраструктуры предприятия. 3. Владеть: навыками консультирования заказчиков по вопросам совершенствования управления информационной безопасностью ИТ-инфраструктуры предприятия.
(ПК – 23) – умение консультировать заказчиков по рациональному выбору ИС и ИКТ управления бизнесом	частичный уровень освоения компетенции	В результате освоения дисциплины обучающийся должен демонстрировать следующие результаты образования: 1. Знать: особенности и критерии выбора ИС и ИКТ управления бизнесом. 2. Уметь: обосновывать выбор ИС и ИКТ управления бизнесом, исходя из критерия рациональности. 3. Владеть: навыками консультирования заказчиков по рациональному выбору ИС и ИКТ управления бизнесом.

4. ОБЪЕМ И СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ

Трудоемкость дисциплины составляет 4 зачетных единицы, 144 часа

№ п/п	Раздел 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 (по неделям семестра) Форма промежуточной аттестации (по семестрам)
				Лекции	Практические занятия	Лабораторные работы	СРС	КР		
1.	Введение в консалтинг.	7	20	2			33		1/50	
2.	Управленческое консультирование. Специальные методы управленческого консультирования.	7	21	2	2		33		2/50	Рейтинг-контроль №1
3.	Практика консалтинга при реализации проектов.	7	21		2	2	33		2/50	Рейтинг-контроль №2
4.	Консалтинговые проекты в области ИТ.	7	22			2	33		1/50	Рейтинг-контроль №3
Итого за седьмой семестр:				4	4	4	132		6/50	Зачет с оценкой
Наличие в дисциплине КР/КР										
Итого по дисциплине:				4	4	4	132		6/50	Зачет с оценкой

Содержание лекционных занятий по дисциплине

Тема 1. Введение в консалтинг.

Определение консалтинга. Возникновение и становление консалтинга. Сущность и виды консалтинговых услуг. Консультанты. Консультационный процесс. Консультирование по общему управлению. Консультирование по административному управлению (администрированию). Консультирование по финансовому управлению. Консультирование по управлению кадрами. Консультирование по маркетингу. Консультирование по организации производства. Консультирование по информационным технологиям. Специализированные консалтинговые услуги. Консалтинг в России. Перспективы развития консалтинга.

Тема 2. Управленческое консультирование. Специальные методы управленческого консультирования.

История консультирования. Консультанты и фирмы. Процесс управленческого консультирования. Концептуальные основы управления консультационной фирмой. Стратегия консультационных фирм. Маркетинг консалтинговых услуг. Управление консультационным проектом. Технологии управления и консультирования. Издержки и гонорар консультантов.

Консультирование как карьера. Обучение и повышение квалификации консультантов. Коучинг. Результативность и эффективность управленческого консультирования. Методы управленческого консультирования: индивидуальная работа с первыми лицами организации, рефлексивные игры и семинары, экспертное консультирование, обучающее консультирование, процессное консультирование.

Содержание практических занятий по дисциплине

Тема 2. Управленческое консультирование. Специальные методы управленческого консультирования.

История консультирования. Консультанты и фирмы. Процесс управленческого консультирования. Концептуальные основы управления консультационной фирмой. Стратегия консультационных фирм. Маркетинг консалтинговых услуг. Управление консультационным проектом. Технологии управления и консультирования. Издержки и гонорар консультантов. Консультирование как карьера. Обучение и повышение квалификации консультантов. Коучинг. Результативность и эффективность управленческого консультирования. Методы управленческого консультирования: индивидуальная работа с первыми лицами организации, рефлексивные игры и семинары, экспертное консультирование, обучающее консультирование, процессное консультирование.

Тема 3. Практика консалтинга при реализации проектов.

Предпроектная стадия. Проектная стадия. Послепроектная стадия.

Содержание лабораторных занятий по дисциплине.

Тема 3. Практика консалтинга при реализации проектов.

Предпроектная стадия. Проектная стадия. Послепроектная стадия.

Тема 4. Консалтинговые проекты в области ИТ.

Понятие и основные виды ИТ-консалтинга. Поставщики консалтинговых услуг в сфере ИТ и их продуктовые портфели. Примеры консалтинговых ИТ-проектов (по основным направлениям). Комплексные консалтинговые проекты. Ключевые факторы успеха деятельности в ИТ-консалтинге. Современное состояние рынка ИТ-консалтинга в России. Развитие консалтинговых услуг в сфере ИТ. Критерии выбора консалтинговых компаний и ИТ-консультантов. Качество консалтинговых услуг в сфере ИТ. Стадии консалтингового процесса и их общая характеристика. Организация выполнения консалтинговых работ. Консалтинговый договор и модели ценообразования. ИТ-консалтинг как профессия. Личностные

качества и навыки ИТ-консультанта. Требования к ИТ-консультантам. Работа независимого консультанта. Планирование карьеры в ИТ-консалтинге. Общие принципы выбора программных решений и их поставщиков для предприятий. Подходы к выбору программных решений. Консалтинговые услуги по выбору ИТ-решений для предприятий. Потребности предприятий в автоматизации бизнес-процессов различных областей. Причины обращения к ИТ-консультантам. Организация совместной работы управленческих и ИТ-консультантов в комплексных консалтинговых проектах. ИТ-аутсорсинг как новая парадигма управления. Нормативно-законодательная база в сфере аутсорсинга. Виды и содержание консалтинговых услуг в сфере ИТ-аутсорсинга. Риски, связанные с ИТ-аутсорсингом.

5. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

В соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.05 Бизнес-информатика, профиль подготовки «Информационно – аналитическое обеспечение предпринимательской деятельности» компетентностный подход к изучению дисциплины «Основы консалтинговой деятельности» реализуется путём проведения лекционных и практических занятий с применением мультимедийных технологий. Преподавание дисциплины ведется с применением следующих видов образовательных технологий:

- интерактивная лекция (темы №1, 2);
- анализ ситуаций (темы № 2, 3);
- групповая дискуссия (тема № 3);
- работа в команде (тема № 4).

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

Текущий контроль успеваемости (рейтинг-контроль 1, рейтинг-контроль 2, рейтинг-контроль 3). Типовые тестовые задания для проведения текущего контроля приведены ниже.

Рейтинг-контроль №1

Тест

1. ИТ 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 в области ИТ - это:

а) консультант, оказывающий консалтинговую помощь;

б) профессиональный консультант, рассматривающий консультирование как профессию.

3. Консалтинговая услуга в сфере ИТ – 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. Цена консалтинговых услуг - это:

а) зарплата консультанта;

б) плата консалтинговой фирме на использование её консультанта.

6. Экспертное консультирование в сфере ИТ– 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.

7. 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.

8. 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

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

а) ИТ –Expert;

б) Naumen;

в) Евроконсалт;

г) Акуор.

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

а) только компании «большой четверки»;

б) несколько десятков западных и российских компаний в) только российские компании;

г) только ассоциации консультантов.

11. 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.

12. 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.

13. Рост спроса на консультационные услуги в сфере ИТ 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.

14. 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.

15. Консультационная компания, работающая на российском ИТ 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. Предварительный отбор консультанта называется:

а) лонг-листинг;

б) миддл-листинг;

в) шот-листинг.

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

а) «пульсирующего инновирования»;

б) «кумулятивной мотивации»;

в) самопрограммирования.

18. Диагностика проблем организации-клиента начинается на:

а) предварительной стадии;

б) предпроектной стадии;

в) проектной стадии.

19. Аутсорсинг - это:

а) выполнение всех функций, необходимых для производственной деятельности компании;

б) вывод за пределы компании непрофильных функций и видов деятельности;

в) вывод сотрудников из штата компании-заказчика в штат компании-подрядчика;

г) передача всех функций сторонним организациям.

Рейтинг-контроль №2

Выполнить творческое задание с использованием информационных технологий, подготовиться к защите задания (презентация).

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).

Рейтинг-контроль №3

Организация «круглого стола» по проблемным вопросам ИТ-консалтинга. (материалы для подготовки выдаются заранее).

1. Практический опыт применения модели SaaS в российском бизнесе: преимущества и недостатки данного подхода.
2. Основные критерии выбора программных продуктов и их поставщиков для предприятий?
3. Типовые этапы консалтингового проекта по выбору программных решений для предприятий на внеконкурсной основе.
4. Состав и содержание работ консалтингового проекта по выбору программных решений для предприятий на конкурсной основе.
5. Консалтинг в проектах создания/модификации информационных систем предприятий, организаций, государственных учреждений.
6. Характеристика этапов комплексного консалтингового проекта по созданию/модификации ИС предприятия.
7. Отраслевая востребованность EAM систем. Дать общую характеристику одной из методологий внедрения EAM систем. Привести примеры рекомендаций по проведению обследования.
8. Цели и задачи проектов автоматизации документооборота на предприятиях и в государственных учреждениях. Привести примеры специальных требований к функциональности СЭД, обусловленных отраслевой спецификой предприятия.
9. Место системы управления эффективностью бизнеса в корпоративной информационной системе предприятия и ее типовая архитектура.
10. Практический опыт автоматизации управления персоналом в одной из отраслей. Примеры критических факторов успеха проектов.

Самостоятельная работа студентов

Самостоятельная работа студентов является неотъемлемой частью процесса подготовки бакалавров. 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, практическим занятиям, рейтингам, НИР.

б) по характеру работы: изучение литературы, конспекта лекций, выполнение заданий и тестов, выполнение практических работ, решение задач.

Примерная тематика самостоятельной работы

1. Современное состояние рынка ИТ-консалтинга в России.
2. Поставщики консалтинговых услуг в сфере ИТ и их продуктовые портфели.
3. Ключевые факторы успеха деятельности в ИТ-консалтинге.
4. Качество консалтинговых услуг в сфере ИТ.
5. Стадии консалтингового процесса и их общая характеристика. Организация выполнения консалтинговых работ.
6. Консалтинговый договор и модели ценообразования.
7. Требования к ИТ-консультантам.
8. Основные варианты выбора программных решений и их поставщиков для предприятий.
9. Консалтинговые услуги по выбору ИТ-решений для предприятий.
10. Подходы к выбору программных решений.
11. Анализ вариантов выбора программных компонентов для ИС предприятия.
12. Типовые этапы консалтингового проекта.
13. Особенности информационной системы как предмета конкурса.
14. Процесс приобретения программного обеспечения в ИТ-стандартах: основные практики.
15. Проекты автоматизации документооборота на предприятиях и в государственных учреждениях.
16. Подходы к автоматизации корпоративного документооборота.
17. Проекты автоматизации управления активами и основными фондами: современный подход к управлению активами предприятия.
18. Проекты создания информационной системы управления эффективностью бизнеса предприятия: место системы управления эффективностью бизнеса в корпоративной информационной системе и её типовая архитектура.
19. Проекты автоматизации управления персоналом на предприятиях и в государственных учреждениях
20. Российский опыт реализации проектов автоматизации управления персоналом на предприятиях.
21. Опыт реализации проектов внедрения систем управления эффективностью

бизнеса в России.

Промежуточная аттестация по итогам освоения дисциплины (зачет с оценкой).

Вопросы к зачету с оценкой

1. Характеристика состояния рынка ИТ-консалтинга в России.
2. Конкуренция в сегменте услуг ИТ-консалтинга. Факторы успеха в ИТ-консалтинге.
3. Критерии оценки консалтинговой компании для оказания услуг в области информационных технологий.
4. Основные стадии консалтингового процесса.
5. Основные виды договоров в консалтинговой деятельности. Модели ценообразования.
6. Основные виды работ, выполняемых ИТ-консультантами.
7. Этапы комплексного консалтингового проекта по созданию ИС предприятия.
8. Типовые этапы консалтингового проекта по выбору программных решений для предприятий на внеконкурсной/конкурсной основе.
9. Критерии выбора программных компонентов ИС. Преимущества и недостатки типовых и заказных программных продуктов, отечественных и западных, локальных и комплексных систем.
10. Практический опыт внедрений ИТ-решений на основе свободного программного обеспечения в бизнесе и госсекторе.
11. Характеристика модели SaaS. Уровень готовности российских предприятий к внедрению облачных вычислений.
12. Методы оценки предложений вендоров /системных интеграторов при выборе поставщика решения.
13. Суть экспертного ИТ-консультирования в области выбора и/или разработки, производства, внедрения, сопровождения корпоративных информационных систем (КИС).
14. Проблемы российских предприятий в управлении активами и основными фондами. Программные средства, используемые при создании ИС управления активами и основными фондами.
15. Цели и задачи проектов автоматизации управления активами и основными фондами. Характеристика одной из методологий внедрения ЕАМ систем.
16. Предпосылки и отраслевая востребованность проектов автоматизации до-

кументационного обеспечения управления.

17. Особенности проектов автоматизации документационного обеспечения управления в государственных учреждениях.

18. Автоматизация межкорпоративного документооборота.

19. Системы управления персоналом. Критические факторы успеха проекта автоматизации управления персоналом.

20. IT-аутсорсинг. Ресурсный, функциональный и стратегический аутсорсинг.

21. Консалтинговые услуги в сфере IT-аутсорсинга.

22. Характеристика состояния нормативной и законодательной базы в сфере аутсорсинга в России.

23. Основные этапы организации перехода к IT-аутсорсингу.

24. Стратегическое обоснование целесообразности перехода к аутсорсингу: подходы и инструменты для обоснования возможности передачи IT-услуг/функций/задач на аутсорсинг.

25. Требования, предъявляемые к поставщику аутсорсинговых услуг. Основные положения содержания контракта.

26. Модели ценообразования в аутсорсинговых контрактах.

27. Основные принципы построения отношений между клиентом и поставщиком услуг IT-аутсорсинга.

28. Административные процедуры и организационные функции для поддержки исполнения контракта по аутсорсингу.

29. Аудит исполнения аутсорсингового контракта.

30. Залог успеха IT-консалтинга в России.

Фонд оценочных средств для проведения аттестации уровня сформированности компетенций обучающихся по дисциплине оформляется отдельным документом.

7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

7.1. Книгообеспеченность

№ п / п	Название литературы: (автор, название, издательство)	Год издани я	Книгообеспеченность	
			Количество экземпляров изданий в библиотеке ВлГУ в соответствии с ФГОС ВО	Наличие в электронной библиотеке ВлГУ
1	2	3	4	5
Основная литература				
1	Управленческий консалтинг : учебник / Ю.Н. Лапыгин. — М. : ИНФРА-М, 2017. — 330 с.	2017		http://znanium.com/catalog/product/672964
2	Кадровый консалтинг : учебник / О.Л. Чуланова. — М. : ИНФРА-М, 2018. — 358 с.	2018		http://znanium.com/catalog/product/898381
3	Российский политический консалтинг: консьюмеризация и технологии : Монография / Федорченко Л.В., Федорченко С.Н. - М.:НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 166 с.	2016		http://znanium.com/catalog/product/553154
Дополнительная литература				
1	Консалтинг: от бизнес-стратегии к корпоративной информационно-управляющей системе : Учебник для вузов / Калянов Г.Н., - 2-е изд., дополн. - М.:Гор. линия-Телеком, 2016. - 210 с.	2016		http://znanium.com/catalog/product/895886
2	Информационный консалтинг: Теория и практика консультирования / Блюмин А.М. - Москва :Дашков и К, 2017. - 364 с.	2017		http://znanium.com/catalog/product/402978
3	О стратегии, маркетинге и консалтинге. Занимательно - для внимательных! / Альтшулер И.Г. - М.:ИД Дело РАНХиГС, 2016. - 440 с.	2016		http://znanium.com/catalog/product/559433

7.2.периодические издания

1. Журнал «АР-Консалт»
2. Журнал «Управленческое консультирование»

7.2. интернет-ресурсы

1. www.expert.ru - электронный журнал «Эксперт».
2. www.iet.ru – Российская газета.
3. www.rbc.ru – официальный сайт РБК.
4. <http://www.intuit.ru/department/itmngt/mandevisys/1/> - Национальный открытый университет ИНТУИТ.
5. <http://www.studentlibrary.ru/> - ЭБС «КОНСУЛЬТАНТ СТУДЕНТА».

6. <http://znaniium.com/> - ЭБС «Знаниум».
7. <http://www.iprbookshop.ru/> - ЭБС IPR BOOK.
8. <http://e.lib.vlsu.ru/> - Электронная библиотека ВлГУ.

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.

Практические работы проводятся в аудиториях, оснащенных мульти-медиа оборудованием, компьютерных классах с доступом в интернет.

Перечень используемого лицензионного программного обеспечения:

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

Рабочую программу составил

к.ф. -м.н., доцент, доцент каф. БИиЭ, Крылов В.Е.

(ФИО, подпись)

Рецензент (представитель работодателя)

Жагайский отдел ИТ ООО «Альма»

(место работы, должность, ФИО, подпись)

Программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры БИиЭ

протокол № 1 от 30 августа 2019 года

Заведующий кафедрой

/Тесленко И.Б./

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

протокол № 1 от 30 августа 2019 года

Председатель комиссии

/Тесленко И.Б./

**ЛИСТ ПЕРЕУТВЕРЖДЕНИЯ
РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ**

Рабочая программа одобрена на 2018/2019 учебный год
Протокол заседания кафедры № 1 от 30.08.2018 года
Заведующий кафедрой Гусев

Рабочая программа одобрена на 2019/2020 учебный год
Протокол заседания кафедры № 1 от 30.08.2019 года
Заведующий кафедрой Гусев

Рабочая программа одобрена на 2020/2021 учебный год
Протокол заседания кафедры № 1 от 31.08.2020 года
Заведующий кафедрой Гусев

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.