

**АННОТАЦИЯ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ  
«ОСНОВЫ КОНСАЛТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»**

**38.03.05 «Бизнес-информатика»**

**профиль «Информационно-аналитическое обеспечение предпринимательской  
деятельности»**

**3 семестр**

**1. 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.

**2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП**

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

**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	Знать: основные нормы современного русского языка (орфографические, пунктуационные, грамматические, стилистические, орфоэпические) и систему функциональных стилей русского языка.  Уметь: пользоваться основной справочной литературой, толковыми и нормативными словарями русского языка  Владеть: навыками создания на русском языке грамотных и логически непротиворечивых письменных и устных текстов.
ОК-6 - способность	Частичный	Знать: принципы функционирования профессионального

<p>работать в коллективе, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия</p>		<p>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>
<p>ПК – 21 - умение консультировать заказчиков по вопросам совершенствования управления информационной безопасностью ИТ-инфраструктуры предприятия</p>	<p>Частичный</p>	<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>
<p>ПК – 23 - умение консультировать заказчиков по рациональному выбору ИС и ИКТ управления бизнесом</p>	<p>Частичный</p>	<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>

#### 4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

##### 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. Обоснование 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

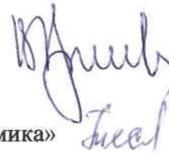
активами предприятия. Цели и задачи проектов автоматизации процессов управления производственными активами, рекомендации практиков по проведению обследования и разработке требований к ИС. Выбор ИТ-решения, особенности внедрения ИС, основные результаты, ключевые факторы успеха и риски проектов автоматизации 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.

## **5. ВИД АТТЕСТАЦИИ – ЗАЧЕТ**

## **6. КОЛИЧЕСТВО ЗАЧЕТНЫХ ЕДИНИЦ – 3/108**

Составитель:

Доцент кафедры «Бизнес-информатика и экономика»



В.Е.Крылов

Заведующий кафедрой «Бизнес-информатика и экономика»



И.Б.Тесленко

Председатель учебно-методической комиссии  
направления 38.03.05 «Бизнес-информатика»



И.Б.Тесленко

Директор ИЭиМ



П.Н.Захаров

Дата: \_\_\_\_\_

Печать института