

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 » 08 2019 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Консалтинг в электронном бизнесе

Направление подготовки - 38.03.05 «Бизнес-информатика»

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

Уровень высшего образования - бакалавриат

Форма обучения - очная

Семестр	Трудоемкость зач. ед./ час.	Лекции, час.	Практич. занятия, час.	Лаборат. работы, час.	СРС, час.	Форма промежу- точной аттестации (экс./зачет/зачет с оценкой)
7	5/180	18		36	99	Экзамен (27)
Итого	5/180	18		36	99	Экзамен (27)

Владимир 2019

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Целями освоения дисциплины «Управленский консалтинг» являются:

- формирование у студентов представления о задачах и принципах определения стратегии и технологиях проведения управленческого консультирования;
- формирование умения в выявлении, формулировании и структурировании проблемного поля, в поиске решений главных проблем, реализация которых определяет стратегическое развитие предприятия (организации).

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 ВО

Дисциплина «Управленский консалтинг» относится к базовой части. Пререквизиты дисциплины: «Информационные системы управления производственной компанией», «Основы консалтинговой деятельности».

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
ПК-15 - Уметь проектировать архитектуру электронного предприятия	Частичный	Знать: - концептуальные основы архитектуры электронного предприятия и требования к проектированию архитектуры бизнеса и построения системы управления процессами. Уметь: - анализировать и оценивать архитектуру электронного предприятия. систему управления бизнес-процессами. Владеть: - методами разработки и совершенствования архитектуры электронного предприятия.
ПК – 20 - Умение консультировать заказчиков по совершенствованию бизнес-процессов и ИТ-инфраструктуры предприятия	Частичный	Знать: - направления совершенствования бизнес-процессов и ИТ-инфраструктуры предприятия. Уметь: - обосновывать необходимость совершенствования бизнес-процессов и ИТ-инфраструктуры предприятия. Владеть: - навыками консультирования заказчиков по

		совершенствованию бизнес-процессов и ИТ-инфраструктуры предприятия.
ПК – 22 - Умение консультировать заказчиков по вопросам создания и развития электронных предприятий и их компонентов	Частичный	Знать: - специфику создания и развития электронных предприятий и их компонентов. Уметь: - обосновывать необходимость создания, развития и модернизации инфраструктуры электронного предприятия. Владеть: - навыками консультирования заказчиков по вопросам создания и развития электронных предприятий и их компонентов.

4. ОБЪЕМ И СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ

Трудоемкость дисциплины составляет 5 зачетных единиц, 180 часов.

№ п / п	Раздел (тема) 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		
1	Раздел 1. Введение в управленческое консультирование. Виды, формы и принципы управленческого консультирования.	7	1-4	4		8	24	6/50	
2	Раздел 2. Методы и технологии управленческого консультирования.	7	5-8	4		8	24	6/50	Рейтинг – контроль №1
3	Раздел 3. Организация и реализация консалтингового проекта. Управление консалтинговым проектом.	7	9-13	4		8	24	6/50	Рейтинг – контроль №2
4	Раздел 4. Результативность и эффективность консультирования.	7	14-18	6		12	27	9/50	Рейтинг – контроль №3
Всего за 7 семестр:				18		36	99	27(50%)	Экзамен (27)
Наличие в дисциплине КП/КР									
Итого по дисциплине				18		36	99	27(50%)	Экзамен (27)

Содержание лекционных занятий по дисциплине

Раздел 1. Введение в управленческое консультирование. Виды, формы и принципы управленческого консультирования.

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.

Раздел 2. Методы и технологии управленческого консультирования.

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.

Раздел 3. Организация и реализация консалтингового проекта. Управление консалтинговым проектом.

Структура подхода к разработке консалтинговых проектов. Анализ первичных требований и планирование работ. Проведение обследования деятельности предприятия. Построение моделей деятельности предприятия. Разработка предложений по автоматизации предприятия.

Раздел 4. Результативность и эффективность консультирования.

Оценка выгод, полученных клиентом. Прямые и косвенные результаты. Оценка процесса консультирования. Система измерителей и оценок в клиентской организации.

Содержание лабораторных занятий по дисциплине

Раздел 1. Введение в управленческое консультирование. Виды, формы и принципы управленческого консультирования.

Составьте матрицу возможных направлений консультирования. Составление матрицы перспектив консультирования по отраслям.

Раздел 2. Методы и технологии управленческого консультирования.

Подготовить коммерческое предложение на выполнение проекта автоматизации для предприятия (на примере условного предприятия)

Раздел 3. Организация и реализация консалтингового проекта. Управление консалтинговым проектом.

Разработайте консалтинговый проект для организации. При разработке и реализации данного проекта должны быть воплощены все стадии и этапы консалтингового процесса

Раздел 4. Результативность и эффективность консультирования.

Разработать бизнес-процесс по выбору, связанный с внедрением компонента информационной системы на предприятие. Рассчитать эффективность предлагаемого проекта.

5. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

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

Активные и интерактивные методы обучения:

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

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

Выполните тест

Выбрать один верный ответ

1. В чем состоит назначение консультирования:
 - а. В оказании клиенту помощи в решении управленческих и экономических задач.
 - б. В принятии за клиента управленческих решений.
 - в. В собеседовании с клиентом по различным вопросам.
 - г. В разрешении неблагоприятных управленческих ситуаций.
2. Характерной чертой управленческого консультирования является:
 - а. Эффективность
 - б. Неопределенность.
 - в. Независимость.

- г. Компетентность.
- 3. Консультирование с позиций функционального подхода - это:
 - а. Четкое выполнение консультантом всех работ по договору с клиентом.
 - б. Любая форма оказания помощи клиенту.
 - в. Приход консультанта на объект консультирования.
 - г. Выполнение всех функций менеджмента в консультационной организации.
- 4. Предметом консультирования являются:
 - а. Экономика.
 - б. Управление.
 - в. Экономика и управление.
 - г. Методы внедрения экономических и управленческих знаний в практику хозяйственных структур.
- 5. Основной задачей консультирования являются:
 - а. Оказание профессиональной помощи и дача советов по вопросам экономики и управления.
 - б. Обучение клиента.
 - в. Спасение клиента от банкротства.
 - г. Управление клиентом.
- 6. Основной целью обращения к консультантам государственных предприятий является:
 - а. Реформирование государственной структуры.
 - б. Перенесение опыта управления частными фирмами в государственный сектор.
 - в. Улучшение ситуации; необходимость в советах и помощи.
 - г. Решение инновационных задач в системе управления государственными структурами.
- 7. Компании привлекают консультантов по управлению для:
 - а. Уменьшения или ликвидации неопределенности на разных стадиях процесса подготовки принятия и реализации управленческих решений.
 - б. Повышения квалификации персонала компании.
 - в. Проведения налоговой проверки.
 - г. Проведения аудиторской проверки.
- 8. Процесс консультирования:
 - а. Это совместная деятельность консультанта и клиента с целью решения определенной задачи и осуществления желаемых изменений в организации.

б. Это процесс ведения переговоров консультанта и клиента о необходимом сотрудничестве.

в. Это вид профессиональной деятельности людей по организации процессов достижения системы целей, принимаемых и реализуемых с использованием научных подходов, концепции управления и человеческого фактора.

9. Кто является субъектом консультирования:

- а. Клиенты.
- б. Внешние консультанты.
- в. Внутренние консультанты.
- г. Западные консультанты.

10. Объектами консультирования могут являться:

- а. Частные и государственные предприятия.
- б. Зарубежная консультационная организация.
- в. Отечественная консультационная организация.
- г. Ассоциация консультантов.

11. Условием оказания консультационной помощи является:

- а. Взаимная договоренность консультанта и клиента на коммерческих началах.
- б. Желание консультанта.
- в. Желание клиента.
- г. Директивное предписание.

12. Основным фактором производства консультационных услуг является:

- а. Интеллектуальный капитал.
- б. Ораторское искусство.
- в. Гибкость и легкая адаптивность в любых ситуациях.
- г. Знание иностранных языков.

Рейтинг-контроль №2

Выполните тест

Выбрать один верный ответ

1. Что такое процессное консультирование:

- а. Самостоятельная работа консультанта.
- б. Процесс написания консультантом итогового отчета.
- в. Взаимодействие консультанта с клиентом в процессе решения экономических и управленческих задач.

2. Экспертное консультирование - это:

- а. Сбор консультантом информации о клиенте.

б. Экспертиза состояния клиента, выдача ему результативных рекомендаций и их внедрение.

в. Научное обоснование консультантом деятельности клиента.

3. Процессное консультирование исходит из преимуществ работы:

а. В команде на основе доверительных отношений.

б. В одиночку без вмешательства со стороны клиента.

в. С открытым обменом мнениями о проблеме.

г. В результате которой компания-клиент получает сиюминутный результат.

4. Выберите, какие из приведенных характеристик относятся к процессному консультированию:

а. Честный и открытый обмен мнениями.

б. Независимость.

в. Профессионализм.

г. Единство консультанта и клиента в понимании сущности и причин возникшей проблемы.

5. К методам обеспечения взаимодействия с клиентом во время процессного консультирования относятся:

а. Организационная диагностика.

б. Организационная культура.

в. Организационные интервенции.

6. Организационные интервенции — это:

а. Процесс поглощения и слияния компаний.

б. Мероприятия, призванные внести в деятельность компании-клиента позитивные изменения и закрепить их.

в. Происки конкурентов, «шпионство» в компании.

7. 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.

д. Высокие требования к бытовым условиям.

е. Высокие требования к предварительной подготовке клиента.

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

а. Консалтинг.

- б. Аудит.
 - в. Консалтинг и аудит делят рынок на две равные части.
9. Какую основную цель преследует консультационная фирма, создавая консультационный продукт для потенциальных клиентов:
- а. Немедленное подписание контракта.
 - б. Заинтересовать клиента.
 - в. Проведение рекламной акции.
10. К факторам, стимулирующим развитие консультационных услуг на рынке, относятся:
- а. Объективная потребность в структурных преобразованиях в экономике.
 - б. Рекламные кампании крупных консультационных компаний
 - в. Эволюция отношения к консультированию российских предпринимателей.
 - г. Развитие инфраструктуры рынка консультационных услуг.
 - д. Поддержка со стороны государства.
 - е. Образовательный потенциал.
11. Является ли, по Вашему мнению, консультированию в области электронного бизнеса перспективной отраслью управленческого консультирования:
- а. Да, потому что...
 - б. Нет, потому что...
12. Консультационная компания, работающая на российском рынке, может оказывать услуги следующим структурам:
- а. Российским предприятиям частного и государственного сектора.
 - б. Иностранным компаниям, работающим на российском рынке.
 - в. Органам государственного управления и правительственным организациям (органы мэрии, министерства, ведомства, государственные комитеты и др.)
13. Какие новые методологии появляются в управленческом консультировании в настоящее время:
- а. Количественные методы прогнозирования развития ситуации.
 - б. Организационное развитие (organization development).
 - в. Интервьюирование сотрудников компании-клиента
14. Системный подход:
- а. Это система управленческих подходов, обеспечивающих реализацию составляемых целей.
 - б. Концентрируется на взаимодействии частей в организации и изучении каждой из них в контексте целого.

в. Это совокупность функций управления, которые надо выполнить для реализации управленческого решения.

15. Ситуационный подход - это:

а. Состояние процесса управления, в котором имеется расхождение между желаемым состоянием системы и действительным.

б. Подход, основанный на существовании только одного набора принципов, правил, использующихся во всех ситуациях.

в. Подход, учитывающий влияние на процесс управления конкретной ситуации.

16. При окончательном выборе консультанта клиентом учитываются:

а. Стоимость оказываемых услуг.

б. Технические (содержательные) предложения консультантов.

в. Наличие у консультирующей организации оборудованного офиса, предоставляющего благоприятные условия для выполнения консультационного проекта.

17. Эффективность консультационных услуг определяется:

а. Объемом затрачиваемых средств в процессе консультирования.

б. Рассчитываемым экономическим эффектом, полученным в результате внедрения рекомендаций консультанта в компании-клиенте.

в. Выявлением реальных положительных изменений в компании-клиенте.

18. От какого вида консультационных проектов эффект очевиден незамедлительно:

а. Изменение организационной структуры управления компании.

б. Исследование отдельных аспектов качества выпускаемой компанией продукции.

Разъяснение сотрудникам необходимости ликвидации личных антипатий в коллективе.

19. Оценка эффективности консультационной деятельности осуществляется:

а. По реальным изменениям в организации-клиенте.

б. По затратам организации-клиента на услуги консультанта.

в. По затратам организации-клиента на обучение своего персонала.

20. Вероятность успеха выполнения консультационного проекта увеличивается в случае:

а. Отстранения клиента от участия в процессе консультирования с целью исключения возможных проблем, мешающих в работе.

б. Сдачи консультантом множества формальных текущих и заключительных отчетов клиенту.

в. Вовлечения клиента в процесс решения проблем и общения консультанта с ним.

Рейтинг-контроль №3

Организация «круглого стола» по проблемным вопросам

(материалы для подготовки выдаются заранее).

Проблемные вопросы:

1. Управленческое консультирование и российский менталитет.
2. Этический кодекс консультанта.
3. Этапы управленческого консультирования
4. Методическое обеспечение процесса консалтинга.
5. Развитие системы Клиент-Консультант. Ролевая природа консультирования.
6. Составление технического задания консультационной фирме, анализ предложений.
7. Принципы и этапы проведения организационной диагностики организации.
8. Эффективность и качество управленческого консультирования. Оценка результа-

тов.

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. Самостоятельная работа помогает формировать культуру мышления студентов, расширять познавательную деятельность.

Виды самостоятельной работы по курсу:

- а) по целям: подготовка к лекциям, практическим занятиям, рейтингам, СРС.
- б) по характеру работы: изучение литературы, самостоятельное выполнение заданий и тестов; подготовка доклада, презентаций.

Примерные задания для самостоятельной работы

1. Алгоритм поиска консультационной фирмы.
2. Анализ работы консультантов при осуществлении консультационных проектов.
3. Деловые услуги и консультационная деятельность.
4. Документационное обеспечение консультационных процессов.
5. История, современное состояние и перспективы развития управленческого консультирования.
6. Консультационный кейс как форма отчета консультационной организации.
7. Критерии профессионализма консультанта.
8. Маркетинг консультационных услуг.
9. Определение и классификация управленческого консультирования.
10. Организация интернет-консультирования.

11. Организация совместной работы консультанта и клиента в процессе управленческого консультирования.
12. Особенности клиентов консультационных организаций.
13. Особенности консультирования в различных сферах менеджмента.
14. Оформление договорных отношений при осуществлении управленческого консультирования.
15. Оценка результатов консультирования.
16. Поведенческие аспекты консультационного процесса.
17. Примеры проблем, решаемых российскими консультантами.
18. Причины обращения клиентов к консультантам.
19. Проблемы менеджмента в консультационном бизнесе.
20. Процедура выбора консультантов клиентами.
21. Работа консультанта с клиентской организацией.
22. Различие внешних и внутренних консультантов.
23. Ролевая природа управленческого консультирования.
24. Современное состояние и перспективы развития управленческого консультирования в мире.
25. Современное состояние и перспективы развития управленческого консультирования в России.
26. Сравнительный анализ российских и зарубежных консультантов.
27. Стадии, этапы и фазы консультационного процесса.
28. Структура консультационного кейса.
29. Субъекты и объекты управленческого консультирования. 30. Финансовые основы управленческого консультирования.
31. Формирование цены консультационной услуги.
32. Формы профессиональных услуг, связанных с управленческим консультированием.
33. Характеристика ассоциаций консультантов.
34. Характеристика основных элементов консультационного кейса.
35. Эффективность использования консультационных услуг.

Промежуточная аттестация по итогам освоения дисциплины (экзамен).

Вопросы к экзамену.

1. Понятие и виды управленческого консультирования.

2. Характерные черты управленческого консультирования и основные этапы его развития на современном этапе.
3. Современные профессиональные требования к консультанту.
4. Анализ проблем клиентской организации.
5. Обоснование решения о приглашении консультантов.
6. Понятие процесса управленческого консультирования.
7. Организация процессов управленческого консультирования и их характеристика.
8. Стадии и этапы управленческого консультирования.
9. Внедрение консультационного проекта, контроль, реализация.
11. Оценка результатов работы, подведение итогов и расчет по обязательствам.
12. Виды консультационных организаций. Внешние и внутренние консультационные организации.
13. Ассоциации консультантов.
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. Характеристика экспертного, диагностического, обучающего и интегративного консультирования, организация выполнения консультационных работ.
19. Системный подход к решению управленческих проблем.
20. Методы разработки предложений, оценки качества консультационных услуг.
21. Оценка результатов консультирования.
22. Создание консультационной организации.
23. Экономика и стратегия консультационной организации.
24. Типы организационных структур консультационных организаций.
25. Правовое обеспечение деятельности консультационной организации.

26. Аудит, мониторинг и контроль за деятельностью консультационной организации.
27. Характеристика российских консультационных организаций.
28. Спрос и предложение на современном российском рынке консультационных услуг.
29. Структура консультационных услуг, сложившаяся на российском рынке в современных условиях.
30. Преимущества и недостатки использования зарубежных консультантов 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 издания	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	Информационные технологии в коммерции: Учебное пособие / Л.П. Гаврилов. - М.: НИЦ Инфра-М, 2014. - 238 с.: 60x90 1/16 + (Доп. мат. znanium.com). - (Высшее образование: Бакалавриат). (переплет) ISBN 978-5-16-004100-1,	2014		http://znanium.com/bookread2.php?book=371445
2	Консалтинг персонала: Учебное пособие / О.Л. Чуланова - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 164 с.: 60x90 1/16. - (Высшее образование: Магистратура) ISBN 978-5-16-010725-7	2015		http://znanium.com/bookread2.php?book=552354
3	Управленческое консультирование: Учебное пособие / М.М. Соколова. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 215 с.: 60x90 1/16. - (Высшее образование: Бакалавриат). (переплет) ISBN 978-5-16-005150-5	2016		http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=543086
Дополнительная литература				
1	Блюмин, А. М. Информационный консалтинг: Теория и практика консультирования [Электронный ресурс]: Учебник для бака-	2014		http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=402978

	лавров / А. М. Блюмин. - М.: Дашков и Ко, 2014. - 364 с. - ISBN 978-5-394-01897-8.			
2	Информационные технологии: Учебное пособие / Л.Г. Гагарина, Я.О. Теплова, Е.Л. Румянцева и др.; Под ред. Л.Г. Гагариной - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 320 с.: 60x90 1/16. - (Профессиональное образование). (п) ISBN 978-5-8199-0608-8	2015		http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=471464
3	Грекул В.И. Организация ИТ-аутсорсинга [Электронный ресурс]/ Грекул В.И., Коровкина Н.Л. - Электрон. текстовые данные. - М.: Интернет-Университет Информационных Технологий (ИНТУИТ), 2016. - 199 с.	2016		http://www.iprbookshop.ru/39554

7.2 периодические издания

1. Журнал «АР-Консалт» <https://elibrary.ru/>
2. Журнал «Управленческое консультирование» <https://elibrary.ru/>
3. Российский Экономический Интернет-журнал <http://www.e-rej.ru>

7.3 интернет-ресурсы

1. <http://www.gks.ru/> - Федеральная служба государственной статистики.
2. <http://www.minfin.ru/ru/> - Министерство финансов Российской Федерации.
3. <http://www.nalog.ru/> - Министерство по налогам и сборам Российской Федерации.
4. <http://www.cbr.ru/> - Центральный банк России.
5. <http://www.fcsm.ru/> - Федеральная служба по финансовым рынкам.
6. <http://www.eer.ru/> - Внешнеэкономические связи.
7. <http://www.interfax.ru/> - Интерфакс.
8. <http://www.rbc.ru/> - РБК
9. <http://ru.wikipedia.org/wiki/Макроэкономика> - Свободная энциклопедия по макроэкономике

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.

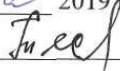
Перечень используемого лицензионного программного обеспечения:

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

Рабочую программу составил _____  _____ доцент Муравьева Н.В.

Рецензент:
Начальник отдела ИТ ООО «Альянс» _____  _____ Чесалкин Н.Б.

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры БИЭ
протокол № 1 от «30» 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 «30» 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 _____

Рабочая программа одобрена на _____ учебный год.

Протокол заседания кафедры № ____ от _____ года.

Заведующий кафедрой _____

ЛИСТ РЕГИСТРАЦИИ ИЗМЕНЕНИЙ

в рабочую программу дисциплины

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ КОНСЛАТИНГ

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.