

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)**

Институт экономики и менеджмента

(Наименование института)



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Управленческий консалтинг

(наименование дисциплины)

направление подготовки / специальность

38.03.05. Бизнес-информатика

(код и наименование направления подготовки (специальности))

направленность (профиль) подготовки

«Информационно-аналитическое обеспечение предпринимательской деятельности»

(направленность (профиль) подготовки))

г. Владимир

2022

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Целью изучения дисциплины «Управленческий консалтинг» является изучение основных принципов и задач управленческого консультирования при формулировании и структурировании проблемного поля, в поиске решений главных проблем, реализация которых определяет стратегическое развитие предприятия (организации).

Задачи:

- 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).

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП

Дисциплина «Управленческое консультирование» относится к части учебного плана, формируемой участниками образовательных отношений, ОПОП бакалавриата по направлению 38.03.05 Бизнес-информатика.

3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения ОПОП (компетенциями и индикаторами достижения компетенций)

Формируемые компетенции (код, содержание компетенции)	Планируемые результаты обучения по дисциплине, в соответствии с индикатором достижения компетенции		Наименование оценочного средства
	Индикатор достижения компетенции (код, содержание индикатора)	Результаты обучения по дисциплине	
1	2	3	4
УК-4. Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)	УК-4.1 Понимает литературную форму государственного языка, основы устной и письменной коммуникации на иностранном языке, функциональные стили родного языка, требования к деловой коммуникации	Знать: - основы устной и письменной коммуникации, функциональные стили и требования к деловой коммуникации; Уметь: - выделять основные стили и требования деловой коммуникации; Владеть - навыками поиска наиболее подходящего стиля деловой коммуникации, форм устной и письменной коммуникации	Тестовые и ситуационные задания

Продолжение таблицы

1	2	3	4
	<p>УК-4.2 Может выражать свои мысли на государственном, родном и иностранном языке в ситуации деловой коммуникации</p>	<p><i>Знать:</i> - основные подходы к устной и письменной деловой коммуникации; <i>Уметь:</i> - формулировать свои мысли на родном и иностранном языках для обеспечения деловых коммуникаций; <i>Владеть:</i> - навыками делового общения на родном и иностранном языках для повышения эффективности работы организации</p>	<p>Тестовые и ситуационные задания, задачи</p>
	<p>УК-4.3 Может составлять тексты на государственном и родном языках, опыт перевода текстов с иностранного языка на родной, опыт общения на государственном и иностранном языках</p>	<p><i>Знать:</i> - особенности составления деловых текстов на родном и иностранном языках; <i>Уметь:</i> - применять основные правила деловой переписки и коммуникаций на государственном и иностранном языках; <i>Владеть:</i> - навыками составления текстов на государственном и родном языках, опытом перевода текстов с иностранного языка на родной, опыт общения на государственном и иностранном языках</p>	<p>Тестовые и ситуационные задания, кейсы</p>
<p>ПК-6. Способен представлять концепции, технические задания на систему и изменений в них заинтересованным лицам</p>	<p>ПК-6.1 Понимает требования к функциям информационных систем и принципы их построения</p>	<p><i>Знать:</i> - требования к функциям информационных системах; - основные принципы построения информационных систем <i>Уметь:</i> - выделять основные требования к функциям определенной информационной системы; <i>Владеть</i> - навыками выявления конкретных требований к функциям информационной системы конкретной организации</p>	<p>Тестовые и ситуационные задания, кейсы</p>
	<p>ПК-6.2 Может консультировать заинтересованных лиц по требованиям к информационной системе</p>	<p><i>Знать:</i> - основные подходы к консультированию заинтересованных лиц по требованиям информационной системы; <i>Уметь:</i> - выделять элементы консультирования, подходящие к определенной информационной системе; <i>Владеть</i> - навыками выбора подходов к консультированию заинтересованных лиц по конкретным требованиям информационной системы организации</p>	<p>Тестовые и ситуационные задания, кейсы</p>

Продолжение таблицы

	ПК-6.3 Может разрабатывать техническое задание на систему и корректировки формулировок требований к функциям информационных систем	<p><i>Знать:</i> - основные элементы технического задания и процедуры их корректировки;</p> <p><i>Уметь:</i> - выделять основные элементы технического задания на информационную систему в соответствие с ее функциями;</p> <p><i>Владеть</i> - навыками разработки технического задания на систему и корректировки формулировок требований к функциям информационных систем</p>	Тестовые и ситуационные задания, кейсы
--	--	--	--

4. ОБЪЕМ И СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ

Трудоемкость дисциплины составляет 4 зачетные единицы, 144 часа.

Тематический план форма обучения – очная

№ п/п	Наименование тем и/или разделов/тем дисциплины	Семестр	Неделя семестра	Контактная работа обучающихся с педагогическим работником				Самостоятельная работа	Формы текущего контроля успеваемости, форма промежуточной аттестации (по семестрам)
				Лекции	Практические занятия	Лабораторные работы	в форме практической подготовки		
1	Раздел 1. Введение в управленческое консультирование. Виды, формы и принципы управленческого консультирования.	7	1-4	4	2		2	18	
2	Раздел 2. Методы и технологии управленческого консультирования.	7	5-8	4	2		2	30	Рейтинг-контроль №1
3	Раздел 3. Организация и реализация консалтингового проекта. Управление консалтинговым проектом.	7	9-13	6	3		2	30	Рейтинг-контроль №2
4	Раздел 4. Результативность и эффективность консультирования.	7	14-18	4	3		2	30	Рейтинг-контроль №3
Всего за 7 семестр:				18	10		8	108	Зачет с оценкой
Наличие в дисциплине КП/КР				-	-	-	-	-	
Итого по дисциплине				18	10		8	108	Зачет с оценкой

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 практических/лабораторных занятий по дисциплине

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

Форма занятия – устный опрос, выполнение практических работ, тестирование

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

Раздел 2. Методы и технологии управленческого консультирования.

Форма занятия – устный опрос, выполнение практических работ, тестирование

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

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

Форма занятия – устный опрос, выполнение практических работ, тестирование

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.

Форма занятия – устный опрос, выполнение практических работ, тестирование

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

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

5.1. Текущий контроль успеваемости

Текущий контроль успеваемости проводится в форме рейтинг-контроля три раза в семестр. Типовые задания для проведения текущего контроля приведены ниже.

Тестовые задания к рейтинг-контролю № 1

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.

Задания к рейтинг-контролю № 2

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.

Задания к рейтинг-контролю № 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 результатов.

5.2. Промежуточная аттестация по итогам освоения дисциплины (*Зачет с оценкой*).

Вопросы к зачету с оценкой по дисциплине

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.

5.3. Самостоятельная работа обучающегося.

Самостоятельная работа студентов по изучению дисциплины включает следующие виды работ: изучение материала, изложенного на лекции; изучение материала, вынесенного на практические занятия; подготовка к практическим занятиям, выполнение индивидуального задания (реферат), подготовка презентации доклада.

Самостоятельная внеаудиторная работа по курсу включает изучение учебной и научной литературы, повторение лекционного материала, подготовку к практическим занятиям, а также к текущему контролю и промежуточной аттестации. Практические занятия предусматривают совершенствование навыков работы с первоисточниками, изучения предметной специфики курса. Вопросы, не рассмотренные на лекциях и практических занятиях, должны быть изучены бакалаврами в ходе самостоятельной работы. Контроль самостоятельной работы бакалавров над учебной программой курса осуществляется в ходе практических занятий методом устного опроса или ответов на вопросы тем. В ходе самостоятельной работы каждый студент обязан прочитать основную и по возможности дополнительную литературу по изучаемой теме. Обучающийся должен готовиться к предстоящему практическому занятию по всем, обозначенным в программе вопросам. Не проясненные (дискуссионные) в ходе самостоятельной работы вопросы следует выписать в конспект лекций и впоследствии прояснить их на практических занятиях.

Самостоятельная работа выполняется студентом по заданию преподавателя, но без его непосредственного участия.

Видами заданий для внеаудиторной самостоятельной работы студента выступают:

для овладения знаниями:

- чтение текста (учебника, первоисточника, дополнительной литературы); составление плана текста;
- конспектирование текста;
- выписки из текста;
- работа со словарями и справочниками;
- учебно-исследовательская работа;
- использование компьютерной техники и Интернета и др. при выполнении творческих домашних заданий.

для закрепления и систематизации знаний:

- работа с конспектом лекций (обработка текста);
- повторная работа над учебным материалом (электронного учебника, первоисточника, дополнительной литературы);

- составление плана и тезисов ответа на вопросы промежуточного контроля;
- аналитическая обработка текста (аннотирование, рецензирование, реферирование, конспект-анализ и др.);

- подготовка сообщений на практическом занятии и др. для формирования умений и навыков:

- подготовка сообщений по заданным темам;
- решение ситуационных (профессиональных) заданий;

Проработка вопросов, выносимых на самостоятельное изучение состоит в изучении, конспектировании и анализе литературных источников.

Методические рекомендации по самостоятельному изучению вопросов тем дисциплины:

1. Необходимо прочитать литературные источники, проанализировать качество и полноту изложения материала по изучаемым вопросам в литературных источниках.

2. Рекомендуется письменно составить свои вопросы к тексту (не менее трех).

3. Рекомендуется дать собственные комментарии прочитанному материалу, аргументацию своей интерпретации.

4. Контроль выполнения внеаудиторной самостоятельной работы осуществляется на практических занятиях, индивидуальных и групповых консультациях, защите реферата, подготовке к зачету с оценкой.

Примерная тематика рефератов

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. Различия внешних и внутренних консультантов.
23. Роль природы 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.

Фонд оценочных материалов (ФОМ) для проведения аттестации уровня сформированности компетенций обучающихся по дисциплине оформляется отдельным документом.

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Книгообеспеченность

Наименование литературы: автор, название, вид издания, издательство	Год издания	КНИГООБЕСПЕЧЕННОСТЬ
		Наличие в электронной библиотеке ВлГУ (дата обращения)
Основная литература*		
Информационные технологии в коммерции: Учебное пособие / Л.П. Гаврилов. - М.: НИЦ Инфра-М, 2020. - 238 с.	2020	http://znanium.com/catalog/product/1064628 (дата обращения: 16.06.2021)
Консалтинг персонала: Учебное пособие / О.Л. Чуланова - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2019. - 164 с.	2019	http://znanium.com/catalog/product/1015857 (дата обращения: 16.06.2021)
Управленческое консультирование: Учебное пособие / М.М. Соколова. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2019. - 215 с.:	2019	http://znanium.com/catalog/product/1037313 (дата обращения: 16.06.2021)
Дополнительная литература		
Блюмин, А. М. Информационный консалтинг: Теория и практика консультирования [Электронный ресурс]: Учебник для бакалавров / А. М. Блюмин. - М.: Дашков и Ко, 2014. - 364 с.	2014	http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=402978 (дата обращения: 16.06.2021)
Информационные технологии:		http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=471

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.	2015	464 (дата обращения: 16.06.2021)
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 (дата обращения: 16.06.2021)

6.2. 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>

6.3. 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.fcsм.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

7. 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 специального оборудования.

Перечень используемого лицензионного программного обеспечения: пакет MS-Office, Microsoft Windows, 7-Zip, AcrobatReader; СПС «Консультант Плюс» (инсталлированный ресурс ВлГУ).

Примечание:

Особенности организации обучения для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов.

При необходимости обучающимся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов (по заявлению обучающегося) предоставляется учебная информация в доступных формах с учетом их индивидуальных психофизических особенностей. В соответствии с нормативно-правовыми актами для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья при необходимости тестирование может быть проведено только в письменной или устной форме, а также могут быть использованы другие материалы контроля качества знаний, предусмотренные рабочей программой дисциплины.

Рабочую программу составил _____ к.э.н. доцент Муравьева Н.В.

Рецензент:

*Нагайкинская область и информатика
Арбитражного суда Владимирской
области* *Д.В. Динкин*

Программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры БИЭ

протокол № 1 от «29» 08 2022 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 «29» 08 2022 года.

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

**ЛИСТ ПЕРЕУТВЕРЖДЕНИЯ
РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ**

Рабочая программа одобрена на 20 ____ / 20 ____ учебный года

Протокол заседания кафедры № ____ от ____ года

Заведующий кафедрой _____

Рабочая программа одобрена на 20 ____ / 20 ____ учебный года

Протокол заседания кафедры № ____ от ____ года

Заведующий кафедрой _____

Рабочая программа одобрена на 20 ____ / 20 ____ учебный года

Протокол заседания кафедры № ____ от ____ года

Заведующий кафедрой _____

ЛИСТ РЕГИСТРАЦИИ ИЗМЕНЕНИЙ
в рабочую программу дисциплины
УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ КОНСАЛТИНГ

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 _____ / _____

Подпись

ФИО