

АННОТАЦИЯ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

Управленческий консалтинг

(параметры дисциплины)

38.05.02 Таможенное дело

(код направления (специальности) подготовки)

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Целью освоения дисциплины «Управленческий консалтинг» является достижение образовательных результатов подготовки специалистов, владеющих системой знаний о сущности, особенностях, этапах становления, развития управленческого консалтинга, умениями использовать методы воздействия на управленческую структуру организации и компетенциями в сфере управленческого консультирования для достижения целей организации.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП ВО

Учебная дисциплина «Управленческий консалтинг» относится к дисциплинам вариативной части учебного плана.

3. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

В результате освоения дисциплины обучающийся должен обладать следующими компетенциями:

- способность использовать основы экономических и математических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах (ОК-7).

В результате освоения дисциплины студент должен:

1) знать:

- основные нормативные правовые документы;
- основные макроэкономические показатели и принципы их расчета;
- основные понятия и современные приемы работы с деловой информацией, а также
- содержание маркетинговой концепции управления
- основы делового общения, принципы и методы организации деловых коммуникаций.

2) уметь:

- ориентироваться в мировом историческом процессе, анализировать процессы и явления, происходящие в обществе;
- применять методы и средства познания для интеллектуального развития, повышения культурного уровня, профессиональной компетентности;
- проводить анализ отрасли (рынка), используя экономические модели;

- применять информационные технологии для решения управленческих задач;
- ставить цели и формулировать задачи, связанные с реализацией профессиональных функций;
- анализировать внешнюю и внутреннюю среду организации, выявлять ее ключевые элементы и оценивать их влияние на организацию;
- использовать информацию, полученную в результате маркетинговых исследований;
- оценивать эффективность использования различных систем учета и распределения;
- уметь оценивать принимаемые финансовые решения с точки зрения их влияния на создание ценности (стоимости) компании;
- анализировать состояние и тенденции развития рынка труда с точки зрения обеспечения потребности организации в человеческих ресурсах.

3) владеть:

- навыками целостного подхода к анализу проблем общества;
- экономическими методами анализа поведения потребителей, производителей, собственников ресурсов и государства;
- программным обеспечением для работы с деловой информацией и основами Интернет-технологий;
- методами реализации основных управленческих функций (принятия решений, организация, мотивирование и контроль);
- методами разработки и реализации маркетинговых программ;
- методами формулирования и реализации стратегий на уровне бизнес-единицы;
- навыками деловых коммуникаций.

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Введение в управленческий консалтинг.

Тема 2. Субъекты и объекты консультирования. Виды и формы консультирования.

Тема 3. Становление и развитие управленческого консалтинга.

Тема 4. Управленческое консультирование в России.

Тема 5. Процесс управленческого консультирования.

Тема 6. Управление консалтинговым проектом.

Тема 7. Поведение и коммуникация в консалтинге.

Тема 8. Выбор консультационной организации.

Тема 9. Консалтинг как элемент инфраструктуры профессиональной поддержки бизнеса.

Составитель: доцент кафедры ГПУ ТД
(подпись)

Петров С.В.
(ФИО)

Заведующий кафедрой ГПУ ТД

С.Н. Мамедян
(ФИО)

Директор Юридического института

О.Д. Третьякова

Дата: « 23 сентября »

20 15 г.



(подпись)
(подпись)
(подпись)