

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


« 30 » *августа* 2019. А.А. Панфилов

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ КОНСАЛТИНГ**

Специальность подготовки: 38.05.02 Таможенное дело

Специализация: Таможенное дело

Уровень высшего образования: специалитет

Форма обучения: заочная

Семестр	Трудоёмкость зач. ед./ час.	Лекции, час.	Практич. занятия, час.	Лаборат. работы, час.	СРС, час.	Форма промежуточной аттестации (экзамен/зачет/ зачет с оценкой)
11	4/144	4	8	-	105	Экзамен (27)
Итого	4/144	4	8	-	105	Экзамен (27)

Владимир 2019

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.

Задачи:

- 1) познакомить слушателей с особенностями управленческого консалтинга как самостоятельного вида деятельности и бизнес услуги;
- 2) познакомить с основными видами консультационных услуг;
- 3) рассмотреть критерии и основные подходы для выбора консультационной фирмы;
- 4) рассмотреть принципы организации отношений между консультантом и клиентом;
- 5) выделить основные причины и основания для обращения к профессиональным консультантам;
- 6) научить определять результативность и эффективность консультирования.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП ВО

Дисциплина «Управленческий консалтинг» относится к вариативной части учебных дисциплин основной профессиональной образовательной программы высшего образования (далее – ОПОП ВО), предусмотренных федеральным государственным образовательным стандартом по специальности 38.05.02 Таможенное дело (далее – ФГОС ВО).

Пререквизиты дисциплины: для успешного освоения материалов дисциплины студентам необходимо предварительное изучение таких дисциплин, как «Управление персоналом в таможенных органах», «Основы таможенного дела», «Экономическая теория», «Общий и таможенный менеджмент», «Управление таможенной деятельностью»

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 – 7	<i>Частичный</i>	<i>Знать:</i> понятийный аппарат в области таможенной деятельности; основы общего и таможенного менеджмента; основные положения теории управления. <i>Уметь:</i> применять методы системного анализа при исследовании практических аспектов таможенной деятельности; всесторонне рассматривать вопросы государственного управления в области таможенного дела, систематизировать и обобщать информацию для

		<p>решения управленческих задач; выявлять и формулировать проблемы таможенного дела на каждом уровне управления.</p> <p><i>Владеть:</i> навыками поиска, сбора, хранения, анализа, преобразования информации; теоретической базой знаний в области общего и таможенного менеджмента; навыками по применению положений современных теорий менеджмента.</p>
<p>ПК - 25</p>	<p><i>Частичный</i></p>	<p><i>Знать:</i> основные положения теории управления; исторические аспекты становления и развития государственного управления, место и роль Федеральной таможенной службы в системе государственного управления; методологию статистики, структуру и средства специальной таможенной статистики.</p> <p><i>Уметь:</i> применять основные положения теории государственного управления, анализировать место и роль таможенных органов в системе государственного управления; оценивать ресурсное обеспечение деятельности таможенных органов, систематизировать и обобщать информацию; использовать основные программные средства ЕАИС для анализа и обработки данных.</p> <p><i>Владеть:</i> основами знаний государственной политики в области таможенного дела; инструментарием решения практических задач, подготовки и принятия управленческих решений в таможенном деле; навыками и приемами практического использования программного обеспечения управленческой деятельности, автоматизированных рабочих мест.</p>

4. ОБЪЁМ И СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ

Трудоёмкость дисциплины составляет 4 зачётные единицы, 144 часа

№ п/п	Наименование тем и/или разделов/тем дисциплины	Семестр	Неделя семестра	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоёмкость (в часах)				Объём учебной работы, с применением интерактивных методов (в часах / %)	Формы текущего контроля успеваемости, форма промежуточной аттестации (по семестрам)
				Лекции	Практические занятия	Лабораторные работы	СРС		
1.	Введение в управленческий консалтинг	11	-	2	-		10	1 ч. / 50%	
2.	Субъекты и объекты консультирования. Виды и формы консультирования	11	-	-	2		10	1 ч. / 50%	
3.	Становление и развитие управленческого консалтинга	11	-	-	-		10	0 ч. / 50%	
4.	Управленческое консультирование в России	11	-	-	2		10	1 ч. / 50%	
5.	Процесс управленческого консультирования	11	-	-	-		10	0 ч. / 50%	
6.	Управление консалтинговым проектом	11	-	2	-		10	1 ч. / 50%	
7.	Поведение и коммуникация в консалтинге	11	-	-	2		10	1 ч. / 50%	
8.	Выбор консультационной организации	11	-	-	-		10	0 ч. / 50%	
9.	Консалтинг как элемент инфраструктуры профессиональной	11	-	-	2		10	1 ч. / 50%	

поддержки бизнеса								
Наличие в дисциплине КП/КР	-	-	-	-	-	-	-	-
Всего за XI семестр:	144	4	8	-	105	6 ч. / 50%	Экзамен (27)	
Итого по дисциплине	144	4	8	-	105	6 ч. / 50%	Экзамен (27)	

СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Введение в управленческий консалтинг.

Предмет, основные цели, задачи и содержание дисциплины, ее место, роль и значение для данного профиля. Понятие консультационной деятельности и консультационной услуги. Понятие консультационной деятельности и консультационной услуги. Виды консультационных услуг. Характерные черты управленческого консультирования и основные этапы его развития. Классификация методов консультирования. Методы работы консультантов во время осуществления консультационного проекта.

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

Субъекты и объекты консультирования. Экспертное консультирование. Процессное консультирование (консультирование по процессу). Обучающее консультирование. Типология управленческого консультирования.

Тема 3. Становление и развитие управленческого консалтинга.

Возникновение управленческого консалтинга. Управленческий консалтинг сегодня. Структура услуг в современном консалтинге и тенденции его развития.

Тема 4. Управленческое консультирование в России.

Возникновение управленческого консультирования в России. Появление черт зрелости. Спрос на консалтинг и что его определяет. Проблемы в развитии консалтинга в России. Приоритеты спроса на российский консалтинг. Специфика консультационной деятельности в России. Фабрика консалтинговых услуг. Профессиональные объединения консультантов.

Тема 5. Процесс управленческого консультирования.

Понятие процесса управленческого консультирования. Организация процессов управленческого консультирования и их характеристика. Стадии и этапы процесса консультирования. Предпроектная стадия консалтингового процесса. Проектная стадия: диагностика, разработка решений, внедрение решений. Послепроектная стадия.

Тема 6. Управление консалтинговым проектом.

Структура и стадии осуществления консалтингового проекта. Начало работы над проектом. Первые контакты с клиентом, первичное диагностирование задачи, планы проекта, коммерческое предложение клиенту, заключение контракта на оказание консалтинговых услуг.

Диагностирование. Концептуальная структура диагностирования, выделение необходимых факторов, источники и пути их получения, анализ полученных сведений, обратная связь с клиентом.

Планирование деятельности. Поиск идей для возможных решений, разработка и оценка имеющихся альтернатив, представление клиенту предложений возможных направлений деятельности.

Реализация проекта. Роль консультанта в решении поставленной задачи, планирование и мониторинг в процессе решения задачи, обучение и повышение квалификации персонала фирмы заказчика, тактические приёмы руководства для внесения изменений в методы работы, система поддержки и контроля в новых условиях.

Завершение работы над проектом. Выбор оптимального времени для прекращения работы консультанта в фирме, оценка проведенной работы, будущее сотрудничество по данной проблеме, окончательный отчёт.

Тема 7. Поведение и коммуникация в консалтинге.

Взаимодействие «консультант-клиент». Поведенческие роли консультанта. Методы воздействия на «систему клиента». Психологические проблемы взаимоотношения «консультант-клиент». Консультант – помощник в решении управленческих проблем. Мотивация консультанта. Этика консультанта. Личностные качества консультанта. Отбор и окончательный выбор консультанта.

Тема 8. Выбор консультационной организации.

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.

Тема 9. Консалтинг как элемент инфраструктуры профессиональной поддержки бизнеса.

Анализ и синтез консалтинга. Функциональные потребности современного бизнеса и управленческий консалтинг. Профессиональные услуги по экономике и управлению и управленческий консалтинг. Специфика работы консультантов и виды консультационной деятельности. Классификация консалтинговых организаций и услуг. Качество консалтинговых услуг. Ценообразование на консалтинговые услуги. Современная инфраструктура регулирования и саморегулирования консалтинговых услуг.

СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Тема 1. Введение в управленческий консалтинг

Вопросы, выносимые на обсуждение:

1. Понятие управленческого консалтинга.
2. Предпосылки появления управленческого консультирования.
3. История развития управленческого консультирования.

Литература: [1-6].

Тема 2. Субъекты и объекты консультирования. Виды и формы консультирования (2 ч.)

Вопросы, выносимые на обсуждение:

1. Что является объектом управленческого консалтинга?
2. Что является субъектом управленческого консалтинга?
3. Какие основные виды управленческого консультирования?
4. Какие основные формы управленческого консультирования?

Литература: [1-6].

Тема № 3. Становление и развитие управленческого консалтинга

Вопросы, выносимые на обсуждение:

1. Каковы первые примеры управленческого консультирования?
2. Какие можете выделить этапы управленческого консалтинга?
3. Какие видятся перспективы развития управленческого консалтинга в России и за рубежом?

Литература: [1, 5-6].

Тема 4. Управленческое консультирование в России

(2 ч.)

Вопросы, выносимые на обсуждение:

1. Какие первые примеры управленческого консультирования в России?
2. Приведите примеры управленческого консультирования на государственном, региональном и местных уровнях, а также на уровне государственных органов, коммерческих предприятиях (в том числе ВЭД) и домашних хозяйств.
3. Какие особенности управленческого консалтинга можете выделить по сравнению с зарубежным опытом?

Литература: [1, 5].

Тема 5. Процесс управленческого консультирования

Вопросы, выносимые на обсуждение:

1. Как управленческое консультирование связано с бизнес-процессами и организационной структурой?
2. Какие основные этапы процесса управленческого консультирования?
3. Что влияет на ускорение (замедление) процесса управленческого консультирования?

Литература: [1-6].

Тема 6. Управление консалтинговым проектом

Вопросы, выносимые на обсуждение:

1. Кто выступает инициатором управленческого консультирования со стороны заказчика?
2. Каким образом идёт управление консалтинговым проектом?
3. Какие инструменты воздействия на консалтинговый проект можете выделить?

Литература: [1-3, 5-6].

Тема 7. Поведение и коммуникация в консалтинге

(2 ч.)

Вопросы, выносимые на обсуждение:

1. Какие каналы коммуникация можете выделить при реализации управленческого консалтинга?
2. Какие основные модели поведения можно выделить в процессе управленческого консультирования (с обеих сторон)?
3. Каким образом рекомендуется избегать и бороться с конфликтами, возникающими в процессе управленческого консультирования?

Литература: [1-3].

Тема 8. Выбор консультационной организации

Вопросы, выносимые на обсуждение:

1. Какие предпосылки обычно возникают стимулирующие обращение к консультантам?
2. Как правильно выбрать партнёра по управленческому консультированию?
3. Какие основные этапы и особенности процедуры переговоров между заказчиком и консультантом?

Литература: [1-6].

Тема 9. Консалтинг как элемент инфраструктуры профессиональной поддержки бизнеса **(2 ч.)**

Вопросы, выносимые на обсуждение:

1. Консалтинг как система.
2. Выгоды, которые может получить заказчик услуги управленческого консультирования.
3. Каким образом можно развивать бизнес при помощи управленческого консультирования?

Литература: [1-6].

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, 6);*
- *Групповая дискуссия (темы №2, 4, 7, 9);*
- *Анализ ситуаций (темы №2, 4, 7, 9);*
- *Разбор конкретных ситуаций (тема №2, 4, 7, 9);*

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

11 семестр

6.1 ТИПОВЫЕ ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ СТУДЕНТОВ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Вопросы к экзамену

1. Понятие управленческого консультирования.
2. Понятие диагностического консультирования.
3. Два подхода к управленческому консультированию.
4. Понятие процессного консультирования.
5. Функциональный подход к управленческому консультированию.
6. Понятие обучающего консультирования.
7. Профессиональный подход к управленческому консультированию.
8. Внутреннее и внешнее консультирование.
9. Характерные черты управленческого консультирования.
10. Охарактеризуйте современный этап развития управленческого консультирования и его особенности.
11. Обеспечение профессионализма управленческого консультирования.
12. Роль консультанта в управленческом консультировании.
13. Понятие независимости управленческого консультирования.
14. Роль клиента в управленческом консультировании.
15. Отличительные особенности консультанта от менеджера.

16. Использование западных специалистов при консультировании российских клиентов.
17. Понятие клиента консалтинговых организаций.
18. Ассоциации управленческих консультантов в Российской Федерации.
19. Основные типы консалтинговых организаций.
20. Формы оказания услуг российскими консультантами.
21. Характеристика управленческого консультирования как деловой услуги.
22. Характеристика рынка аудиторско-консультационных услуг в Российской Федерации.
23. Цели и задачи управленческого консультирования.
24. Условия формирования цен на консультационные услуги.
25. Принципы управленческого консультирования.
26. Основные формы установления цен на консультационные услуги.
27. Классификация управленческого консультирования.
28. Повременная оплата консультационных услуг.
29. Предмет управленческого консультирования.
30. Фиксированная оплата консультационных услуг.
31. Методы управленческого консультирования.
32. Оплата консультационных услуг по проценту от стоимости результата.
33. Этапы развития управленческого консультирования.
34. Комбинированная оплата консультационных услуг.
35. Понятие процесса управленческого консультирования.
36. Основные типы консультационных договоров.
37. Этапы подготовки в управленческом консультировании.
38. Условия составления консультационных договоров.
39. Этапы диагноза в управленческом консультировании.
40. Взаимодействие консультанта и клиента при диагностическом, процессном и обучающем консультировании.
41. Этапы планирования действий в управленческом консультировании.
42. Контроль в процессе управленческого консультирования.
43. Этапы внедрения в управленческом консультировании.
44. Способы оценки результатов управленческого консультирования.
45. Этапы завершения в управленческом консультировании.
46. Определение экономического эффекта от работы консультанта.
47. Стадии и этапы управленческого консультирования.
48. Оформление результатов работы консультанта.
49. Золотые годы управленческого консультирования.
50. Деловые услуги и их функции.

Тестовые задания (образец).

1. 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 - это:
 - а) консультант оказывающий консалтинговую помощь;
 - б) профессиональный консультант, рассматривающий консультирование как профессию.
3. Консалтинговая услуга – 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. Наиболее эффективные средства продвижения консалтинговых услуг на рынке - это:
 - а) вербовка;
 - б) соблазнение;
 - в) клиентно-ориентированный консалтинг.
- 6. Цена консалтинговых услуг – это:
 - а) зарплата консультанта;
 - б) плата консалтинговой фирме на использование её консультанта.
- 7. Экспертное консультирование – 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.
- 8. 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.
- 9. Консультирование в области стратегического планирования – это:
 - а) выбор стиля руководства;
 - б) определение стратегии развития;
 - в) оптимизация управления организацией.
- 10. Консультирование в области маркетинга – это:
 - а) консультации по вопросам производства продукции;
 - б) консультации по вопросам исследования рынка, с целью обеспечения принятия решений в области сбыта, ценообразования, рекламы и т.д.

6.2 ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

11 семестр

Тема № 1. Введение в управленческий консалтинг

Вопросы для самостоятельного изучения:

1. Управленческий консалтинг как деловая услуга.
2. Определение понятия «управленческий консалтинг».
3. Основные подходы к определению управленческого консалтинга.
4. Этапы развития управленческого консалтинга.
5. Характерные черты управленческого консалтинга.
6. Цель и задачи управленческого консалтинга.
7. Функции управленческого консалтинга.
8. Принципы управленческого консалтинга.

Подготовить рефераты на темы:

1. Предмет, основные цели, задачи и содержание дисциплины, ее место, роль и значение для данного профиля.
2. Понятие консультационной деятельности и консультационной услуги.
3. Понятие консультационной деятельности и консультационной услуги.

4. Виды консультационных услуг Характерные черты управленческого консультирования и основные этапы его развития.
5. Классификация методов консультирования.
6. Методы работы консультантов во время осуществления консультационного проекта.
7. Управленческий консалтинг как раздел экономической науки. Междисциплинарные связи.
8. Консалтинг – как практическая форма реализации интеллектуальной собственности.
9. Менеджмент-консалтинг как вид консультационной деятельности.

Тема № 2. Субъекты и объекты консультирования. Виды и формы консультирования

Вопросы для самостоятельного изучения:

1. Субъект и объект управленческого консалтинга.
2. Система клиента и система консультанта.
3. Специфика взаимодействия консультанта и клиента отношений в процессе консалтинга.
4. Внешние и внутренние консультанты, их характеристика и отличия. Ролевая природа консультирования.
5. Поведенческие роли консультанта.
6. Методы воздействия на систему клиента.

Подготовить рефераты на темы:

1. Субъекты и объекты консультирования.
2. Экспертное консультирование.
3. Процессное консультирование (консультирование по процессу).
4. Обучающее консультирование.
5. Типология управленческого консультирования.
6. Модель профессиональной компетенции консультанта.
7. Профессионализм и этика в работе консультанта.
8. Процедура отбора субъекта консалтинга.

Тема № 3. Становление и развитие управленческого консалтинга

Вопросы для самостоятельного изучения:

1. Возникновение управленческого консалтинга в мире.
2. Современное состояние управленческого консалтинга в мировой практике.
3. Возникновение управленческого консалтинга в России.
4. Тенденции развития управленческого консалтинга на современном этапе.

Подготовить рефераты на темы:

1. Возникновение управленческого консалтинга.
2. Управленческий консалтинг сегодня.
3. Структура услуг в современном консалтинге и тенденции его развития.
4. «Пионеры» управленческого консалтинга.
5. Первые консалтинговые компании в мире.
6. Ускорение темпов коммодитизации.

Тема № 4. Управленческое консультирование в России

Вопросы для самостоятельного изучения:

1. Возникновение управленческого консультирования в России.
2. Появление черт зрелости.
3. Спрос на консалтинг и что его определяет.
4. Проблемы в развитии консалтинга в России.

5. Приоритеты спроса на российский консалтинг.
6. Специфика консультационной деятельности в России.
7. Фабрика консалтинговых услуг.
8. Профессиональные объединения консультантов.

Подготовить рефераты на темы:

1. Особенности и перспективы развития консалтинга в России.
2. Различия российской и западной школ консультирования.
3. Современные российские технологии консультирования.
4. Современное состояние рынка консалтинга в России. Влияние международных программ консультационно-технического содействия на развитие консалтинга в России.
5. Особенности консалтинга на региональном уровне.

Тема № 5. Процесс управленческого консультирования

Вопросы для самостоятельного изучения:

1. Знакомство: начальные контакты, предварительная диагностика проблемы, постановка задачи, стратегия и план проекта, предложение клиенту, консультационный контракт.
2. Диагностика: концептуальная основа диагностики, диагностика целей и проблем, определение необходимых факторов, источники информации и методы сбора данных, анализ данных, обратная связь с клиентом.
3. Планирование действий: поиск возможных решений, проработка и оценка альтернатив, предоставление плана действий клиенту.
4. Внедрение: роль консультанта во внедрении, планирование и контроль внедрения, обучение и развитие персонала клиента.
5. Тактика внедрения изменений: понимание природы изменений, подходы организаций к изменениям, способы обеспечения поддержки перемен, управление конфликтом, структура и методы изменений, поддержка и контроль новой практики.
6. Завершение: время ухода, оценка, поддержка, итоговый отчет.

Подготовить рефераты на темы:

1. Понятие процесса управленческого консультирования.
2. Организация процессов управленческого консультирования и их характеристика.
3. Стадии и этапы процесса консультирования.
4. Предпроектная стадия консалтингового процесса.
5. Проектная стадия консалтингового процесса: диагностика, разработка решений, внедрение решений.
6. Послепроектная стадия консалтингового процесса.
7. Применение Case-средств в консалтинговых проектах.
8. Реинжиниринг бизнес-процессов.

Тема № 6. Управление консалтинговым проектом

Вопросы для самостоятельного изучения:

1. Понятие метода консультирования. Классификация методов консультирования.
2. Методы работы консультантов во время осуществления консалтингового проекта.
3. Современные методы управленческого консалтинга: метод SWOT-анализа, PEST-анализ, ПРиМ анализ, методы тестирования, тренинга и проведения деловых игр.

4. Методы активизации творческого мышления: метод экспертных оценок, метод «дельфи», метод мозговой атаки, метод дерева целей, метод сценария, метод морфологических оценок, метод отрицания и конструирования; метод систематического покрытия поля; метод синектики.
5. Методы групповой работы.

Подготовить рефераты на темы:

1. Структура и стадии осуществления консалтингового проекта.
2. Начало работы над проектом.
3. Первые контакты с клиентом, первичное диагностирование задачи, планы проекта, коммерческое предложение клиенту, заключение контракта на оказание консалтинговых услуг.
4. Диагностирование организации и проблем в ней.
5. Концептуальная структура диагностирования, выделение необходимых факторов, источники и пути их получения, анализ полученных сведений, обратная связь с клиентом.
6. Планирование деятельности. Поиск идей для возможных решений, разработка и оценка имеющихся альтернатив, представление клиенту предложений возможных направлений деятельности.
7. Реализация проекта.
8. Роль консультанта в решении поставленной задачи, планирование и мониторинг в процессе решения задачи, обучение и повышение квалификации персонала фирмы заказчика, тактические приемы руководства для внесения изменений в методы работы, система поддержки и контроля в новых условиях.
9. Завершение работы над проектом. Выбор оптимального времени для прекращения работы консультанта в фирме, оценка проведенной работы, будущее сотрудничество по данной проблеме, окончательный отчет.

Тема № 7. Поведение и коммуникация в консалтинге

Вопросы для самостоятельного изучения:

1. Взаимодействие «консультант-клиент».
2. Поведенческие роли консультанта.
3. Методы воздействия на «систему клиента».
4. Психологические проблемы взаимоотношения «консультант-клиент».
5. Консультант – помощник в решении управленческих проблем.
6. Мотивация консультанта.
7. Этика консультанта.
8. Личностные качества консультанта.
9. Отбор и окончательный выбор консультанта.
10. Виды консалтинга: экспертное консультирование, процессное консультирование (консультирование по процессу), обучающееся консультирование.
11. Типология организационного консалтинга.
12. Формирование основных подходов к консалтингу: программный подход, маркетинговый подход, аутсорсинг.

Подготовить рефераты на темы:

1. Контракт при организации отношений между клиентом и консультантом.
2. Особенности метода Т-группы при обучающем консультировании.
3. Формы инновационного консалтинга: инновационный метод, инновационный семинар, программный подход к развитию социальных систем.

Тема № 8. Выбор консультационной организации

Вопросы для самостоятельного изучения:

1. Основные принципы управления в профессии консультанта: сложности управления профессией, управление консультированием как профессией, управление консультированием как бизнесом, достижение совершенства в профессии и бизнесе.
2. Стратегия консалтинговой фирмы: стратегический подход, спектр услуг, предоставляемых клиенту, клиентура, рост и расширение, выход на международный уровень, профиль и имидж фирмы.
3. Маркетинг консалтинговых услуг: маркетинговый подход в консалтинге, ракурс клиента, технические приёмы маркетинга консалтинговой фирмы, методы маркетинга консалтинговых проектов, маркетинговое взаимодействие с существующими клиентами, управление процессом маркетинга.
4. Затраты и ценообразование: калькуляция себестоимости оплачиваемых услуг, влияние маркетинговой политики, основные методы начисления заработной платы консультантам, калькуляция себестоимости и ценообразование для проекта.
5. Управление проектами: структурирование и календарное планирование проекта, подготовка к проекту, управление выполнением проекта, отслеживание затрат и бюджета, регистрационные записи и отчёты по проекту, завершение по проекту.
6. Управление качеством в консультировании: понятие управления качеством в консалтинге, ключевые элементы программы обеспечения качества.
7. Сертификация качества. Поддержание качества.
8. Управление знанием в консалтинговой фирме: возрастающая роль знания в консультировании, факторы присущие консультационному процессу, программа управления знанием, передача знаний клиентам.
9. Структурирование консалтинговой фирмы: организационно-правовые формы бизнеса, структура управления и операций, информационно-технологическое сопровождение.

Подготовить рефераты на темы:

1. Виды консультационных организаций.
2. Внешние и внутренние консультационные организации.
3. Ассоциации консультантов.
4. Сертификация и лицензирование консультационной деятельности.
5. Алгоритм поиска консультационной организации.
6. Техническое задание консультанту.
7. Анализ предложений консультантов.
8. Методы и формы оплаты консалтинговых услуг.
9. Мультипроектный менеджмент.

Тема 9. Консалтинг как элемент инфраструктуры профессиональной поддержки бизнеса

Вопросы для самостоятельного изучения:

1. Консалтинг в области общего и стратегического менеджмента.
2. Консалтинг в области информационных технологий.
3. Консалтинг по финансовому менеджменту.
4. Консалтинг в управлении маркетингом и дистрибуцией.
5. Консалтинг в области электронного бизнеса.
6. Консалтинг по управлению операциями.
7. Консалтинг по управлению человеческими ресурсами.

8. Консалтинг в области управления знанием.
9. Консалтинг по вопросам производительности и эффективности.
10. Консалтинг по вопросам всеобщего управления качеством.
11. Консалтинг по вопросам преобразования компании.
12. Консалтинг в области социальной роли и социальной ответственности бизнеса.
13. Консалтинг по вопросам управления малыми предприятиями.
14. Консалтинг неформального сектора.

Подготовить рефераты на темы:

1. Функциональные потребности современного бизнеса и управленческий консалтинг.
2. Профессиональные услуги по экономике и управлению и управленческий консалтинг.
3. Специфика работы консультантов и виды консультационной деятельности. Классификация консалтинговых организаций и услуг.
4. Качество консалтинговых услуг.
5. Ценообразование на консалтинговые услуги.
6. Современная инфраструктура регулирования и саморегулирования консалтинговых услуг.

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

КНИГООБЕСПЕЧЕННОСТЬ			
Наименование литературы (автор, название, вид издания, город, издательство)	Год издания	Количество экземпляров изданий в библиотеке ВлГУ	Наличие в электронной библиотеке (электронный адрес)
1	2	3	4
Основная литература			
1. <i>Забродин, В. Ю.</i> Управленческий консалтинг. Социологический подход : учебное пособие для вузов / В. Ю. Забродин. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 130 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-10127-0.	2022	-	https://urait.ru/bcode/492287
2. Кадровая политика и кадровый аудит организации : учебник для вузов / Л. В. Фотина [и др.]; под общей редакцией Л. В. Фотиной. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 478 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14732-2.	2022		https://urait.ru/bcode/496698

3. Консультирование и коучинг персонала в организации : учебник и практикум для вузов / Н. В. Антонова [и др.]; под редакцией Н. В. Антоновой, Н. Л. Ивановой. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 370 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-9916-8176-6.	2022		https://urait.ru/bcode/48914 2
Дополнительная литература			
1. Семенова, Л. М. Имиджмейкинг : учебник и практикум для вузов / Л. М. Семенова. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 141 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-11004-3.	2022		https://urait.ru/bcode/495294
2. Управленческое консультирование. Учебное пособие: Автор/составитель: Соколова М. М.. - М.: Инфра-М, 2018	2018		https://znanium.com/bookread2.php?book=543086&spec=1
3. Забродин, В. Ю. Управленческий консалтинг. Социологический подход: учебное пособие для академического бакалавриата / В. Ю. Забродин. — Москва: Издательство Юрайт, 2018. — 130 с.	2018		https://bibli-online.ru/viewer/upravlencheskiy-konsalting-sociologicheskij-podhod-415433#page/1

7.2. ПЕРИОДИЧЕСКИЕ ИЗДАНИЯ

Журналы (корпус 6, аудитория 100):

1. Менеджмент в России и за рубежом.
2. HARVARD BUSINESS REVIEW (Россия).
3. Вопросы экономики.
4. Проблемы прогнозирования.
5. Проблемы современной экономики.
6. Проблемы теории и практики управления.
7. Региональная экономика: теория и практика.
8. Экономика и управление.

7.3. ИНТЕРНЕТ-РЕСУРСЫ

1. Группа в Фейсбуке по управленческому консультированию <https://www.facebook.com/groups/mc.russia/>
2. Статьи и примеры по управленческому консалтингу <http://xn--7sbbghjajchjdgjwgdnhu.lahze1i.xn--plai/>
3. Официальный сайт Федеральной таможенной службы: www.customs.ru
4. Федеральный портал «Российское образование»: <http://www.edu.ru/>
5. Федеральное хранилище «Единая коллекция цифровых образовательных ресурсов»: <http://school-collection.edu.ru/>.

8. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Занятия проводятся в аудиториях Юридического института ВлГУ (корп. № 11) по адресу г. Владимир, ул. Студенческая, д. 8. Все аудитории оснащены компьютерной техникой с операционной системой Windows и стандартным пакетом Microsoft Office, с доступом в Интернет; видео мультимедийным оборудованием, которое позволяет визуализировать процесс представления презентационного материала, а также проводить компьютерное тестирование обучающихся по учебным дисциплинам; доской настенной; флوماстером. Компьютерная техника, используемая в учебном процессе, имеет лицензионное программное обеспечение:

- Операционная система семейства Microsoft Windows.

- Пакет офисных программ Microsoft Office.
- Консультант+.

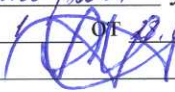
Рабочую программу составил доцент кафедры «Государственное право и управление таможенной деятельностью», к. э. н. Петров С. В.
(ФИО, подпись)


Рецензент (представитель работодателя) генеральный директор Владимирского филиала ООО «СВТС-Гарант» Пономарёв Д. В.
(место работы, должность, ФИО, подпись)


Программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры «Государственное право и управление таможенной деятельностью»
протокол № 7 от 07.08.2019 года
Заведующий кафедрой «Государственное право и управление таможенной деятельностью» к. ю. н., доцент Мамедов С. Н.
(ФИО, подпись)

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании учебно-методической комиссии направления подготовки 38.05.02 Таможенное дело,
протокол № 7 от 30.08.2019 года
Председатель комиссии Погодина И. В.
(ФИО, подпись)

**ЛИСТ ПЕРЕУТВЕРЖДЕНИЯ
РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ**

Рабочая программа одобрена на 2020/2021 учебный год
Протокол заседания кафедры № 1 от 29.08.2020 года
Заведующий кафедрой  С. М. Мамеев

Рабочая программа одобрена на 2021/22 учебный год
Протокол заседания кафедры № 1 от 30.08.21 года
Заведующий кафедрой  С. М. Мамеев

Рабочая программа одобрена на 2022/2023 учебный год
Протокол заседания кафедры № 1 от 29.08.22 года
Заведующий кафедрой  С. М. Мамеев

ЛИСТ РЕГИСТРАЦИИ ИЗМЕНЕНИЙ
в рабочую программу дисциплины
УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ КОНСАЛТИНГ
образовательной программы специальности подготовки 38.05.02 «Таможенное дело»,
специализация «Таможенное дело» (специалист)

Номер изменения	Внесены изменения в части/разделы рабочей программы	Исполнитель ФИО	Основание (номер и дата протокола заседания кафедры)
1	7.1 КНИГООБЕСПЕЧЕННОСТЬ	Аксенов И.А.	Протокол № 1 от 29.08.2022

Заведующий кафедрой ГПиУТД  / Мамедов С.Н.

Подпись

ФИО