

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«КАРАЧАЕВО-ЧЕРКЕССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ У.Д. АЛИЕВА»

Факультет экономики и управления



Рабочая программа дисциплины

Управленческий консалтинг

(наименование дисциплины (модуля))

Направление подготовки

38.03.04 – Государственное и муниципальное управление

(шифр, название направления)

Направленность (профиль) подготовки

Государственное и муниципальное управление

Квалификация выпускника

бакалавр

Форма обучения

заочная

Год начала подготовки - **2019**

(по учебному плану)

Программу составил(а): *к.э.н., доцент Тохчуков М.О.*

Рабочая программа дисциплины составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО 38.03.04 – Государственное и муниципальное управление и на основании учебного плана подготовки бакалавров направления 38.03.04 – Государственное и муниципальное управление, направленность (профиль) подготовки «Государственное и муниципальное управление».

Рабочая программа рассмотрена и утверждена на заседании кафедры государственного и муниципального управления и политологии на 2023-2024 уч. год.

Протокол №10 от 26.06.2023 г.

Зав. кафедрой

Handwritten signature in blue ink, appearing to be 'Дагис', written over a horizontal line.

СОДЕРЖАНИЕ

1. Наименование дисциплины (модуля).....	5
2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.....	5
3. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы.....	7
4. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся.....	8
5. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий.....	9
6. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю).....	20
7. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю).....	24
7.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы.....	24
7.2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания.....	25
7.3. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы.....	26
7.4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций.....	29
8. Перечень основной, дополнительной учебной литературы, ЭБС и ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" необходимой для освоения дисциплины (модуля).....	31
9. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля).....	33
10. Требования к условиям реализации рабочей программы дисциплины (модуля).....	36

10.1	Общесистемные требования.....	36
10.2.	Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины	37
10.3.	Необходимый комплект лицензионного программного обеспечения.....	40
10.4.	Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы.....	39
11.	Особенности реализации дисциплины для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья.....	39
12.	Лист регистрации изменений.....	40

1. Наименование дисциплины (модуля)

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ КОНСАЛТИНГ

(Указывается название дисциплины по учебному плану)

Цель изучения дисциплины – развитие профессиональной компетенции бакалавра ГМУ в области понимания и диагностирования проблем организационного развития социальных систем; в области проектирования и сопровождения эффективного развития современных организаций на основе консалтинговых технологий, а также в области собственного развития как профессионального консультанта.

Для достижения цели ставятся следующие задачи:

- Расширение представлений студентов о возможностях применения современных социальных технологий в области управления организациями;
- Освоение понятийного аппарата теории управленческого консалтинга;
- Изучение и освоение комплекса теоретических знаний в области истории и современного состояния научных достижений в области социальных теорий управлений, в том числе управленческого консультирования;
- Развитие и отработка практических умений студентов, связанных с реализацией технологий управленческого консалтинга в условиях конкретных организаций и технологиями личностного и профессионального развития консультанта.

2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

В результате освоения ОПОП бакалавриата обучающийся должен овладеть следующими результатами обучения по дисциплине (модулю):

<i>Коды компетенции</i>	<i>Результаты освоения ОПОП, содержание компетенций</i>	<i>Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, структура и характеристика компетенции</i>
ПК-1	<ul style="list-style-type: none">• умением определять приоритеты профессиональной деятельности, разрабатывать и эффективно исполнять управленческие решения, в том числе в условиях неопределенности и рисков, применять адекватные инструменты и технологии регулирующего воздействия при реализации управленческого решения	<ul style="list-style-type: none">• Знать: понятийно-категориальный аппарат управленческого консалтинга; основные этапы становления и развития информационно-коммуникационных технологий используемых в области консалтинговых услуг; классификацию консалтинговых услуг; методы анализа и решения проблем управленческого консалтинга;• Уметь: определять качество консалтинговых услуг; осуществлять маркетинг услуг управленческого консультирования; оценивать экономическую эффективность управленческого консультирования; разрабатывать управленческие решения;• Владеть: методами оптимизации

		управленческих решений и методами анализа решения проблем; навыками самостоятельной работы с профессиональной управленческой литературой; современными образовательными технологиями, способами организации консультационной деятельности.
ПК-2	<ul style="list-style-type: none"> • владением навыками использования основных теорий мотивации, лидерства и власти для решения стратегических и оперативных управленческих задач, а также для организации групповой работы на основе знания процессов групповой динамики и принципов формирования команды, умений проводить аудит человеческих ресурсов и осуществлять диагностику организационной культуры 	<ul style="list-style-type: none"> • Знать: структуру консалтинговых фирм; современное состояние информационно-коммуникационных технологий используемых в области консалтинговых услуг; коммуникации в управленческом консультировании; ценообразование на консалтинговые услуги; основные этапы развития управленческого консалтинга в России и за рубежом. • Уметь: работать с различными источниками информации; воспринимать и осмысливать информацию; проводить функциональную оценку в различных сферах деятельности организации. осуществлять управление персоналом консалтинговых фирм; формировать ценовую политику на услуги управленческого консультирования. • Владеть: основными терминами, понятиями; основными способами представления информации, языком предметной области. знаниями основы разработки и реализации концепции управления персоналом, кадровой политики организации; навыками сбора информации для анализа рынка образовательных, консалтинговых и иных видов услуг в области работы с персоналом.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен

Знать:
<ul style="list-style-type: none"> • историю развития управленческого консультирования за рубежом и в России; • особенности организации и проведения управленческого консультирования в разных странах; • методы работы управленческих консультантов; • этапы реализации организационных решений; • модели консультационной деятельности; • особенности маркетинга управленческих услуг.
Уметь:

• организовать и спланировать процесс консультирования;
• провести первичную и основную диагностику организации;
• анализировать проблемы организации.
• проводить внедрение разработок по совершенствованию деятельности организации
Владеть навыками:
• интервьюирования, анкетирования, работы в дискуссионной группе;
• идентификации проблемы в клиентской команде;
• анализа проблем, выявления причин их возникновения;
• навыками наставничества и навыками формирования творческого
• мышления в команде;
• преодоления сопротивления в процессе перемен.

3. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Данная дисциплина (модуль) входит в Блок 1 Вариативной части дисциплин учебного плана. Имеет индекс: Б1.В.20

Дисциплина (модуль) изучается на 4 курсе в 7 семестре.

МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП	
Индекс	Б1.В.20
Требования к предварительной подготовке обучающегося:	
Дисциплина входит в Блок 1 Вариативной части дисциплин учебного плана. Студенты, приступившие к изучению управленческого консалтинга, должны знать: основные тенденции развития государственного и муниципального управления; принципы целеполагания, виды и методы планирования; основные виды и процедуры внутриорганизационного контроля; виды государственных решений и методы их принятия.	
Изучение дисциплины "Управленческий консалтинг" базируется на знаниях, которые дают управленческие дисциплины, такие как "Теория управления", "Методы принятия управленческих решений", "Основы государственного и муниципального управления", "Прогнозирование и планирование", "Основы управления персоналом", "Деловые коммуникации", "Теория организации". Изучение дисциплины необходимо для успешного освоения дисциплин и практик, формирующих профессиональные компетенции ПК-1, ПК-2	

4. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся

Общая трудоемкость (объем) дисциплины (модуля) для очного и заочного обучения составляет **4 ЗЕТ, 144** академических часов.

Объём дисциплины	Всего часов	
	для очной формы обучения	для заочной формы обучения
Общая трудоемкость дисциплины	144	144
Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)* (всего)	54	16
Аудиторная работа (всего):	54	16
в том числе:		
лекции	36	4
семинары, практические занятия	18	4
практикумы		
лабораторные работы		
Внеаудиторная работа:		
курсовые работы		
консультация перед экзаменом		
Внеаудиторная работа также включает индивидуальную работу обучающихся с преподавателем, групповые, индивидуальные консультации и иные виды учебной деятельности, предусматривающие групповую или индивидуальную работу обучающихся с преподавателем), творческую работу (эссе), рефераты, контрольные работы и др.		
Самостоятельная работа обучающихся (всего)	54	120
Контроль самостоятельной работы	36	8
Вид промежуточной аттестации обучающегося (зачет / экзамен)	экзамен	экзамен

5. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

№ п/п	Курс/	Раздел, тема дисциплины	Общая трудоемкость (в часах)	Виды учебных занятий, включая самостоятельную работу обучающихся и трудоемкость (в часах)			
				всего	Аудиторные уч. занятия		
			Лек		Пр.	Лаб	
Раздел 1. Введение в управленческое консультирование.			144	36	18	-	54
1.1	4/7	Тема 1. Основные понятия и определения управленческого консалтинга. 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.	14	4	2	-	8
1.2	4/7	Тема 2 Управленческое консультирование: предмет и метод оказания консультационных услуг. Управленческое консультирование в России. Понятие, сущность и задачи управленческого консультирования. Развитие управленческого консультирования. Рост социальной значимости управленческого консультирования. Профессия консультанта и её роль в рыночной экономике России. Возникновение управленческого консалтинга. Управленческий консалтинг сегодня. Структура услуг в современном консалтинге и тенденции его развития. 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	16	4	2	-	10

		консалтинг. Специфика консультационной деятельности в России. Фабрика консалтинговых услуг. Профессиональные объединения консультантов.					
1.3	4/7	Тема 3. Субъекты и объекты консультирования. Виды и формы консультирования. Субъекты консультирования. Организация внешнего и внутреннего консультирования. Объекты консультирования по организационным изменениям. Субъекты и объекты консультирования. Экспертное консультирование. Процессное консультирование (консультирование по процессу). Обучающее консультирование. Типология управленческого консультирования.	14	4	2		8
1.4	4/7	Тема 4. Виды консультационных услуг. Экспертное и процессное консультирование. Обучающее консультирование. 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. 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	18	4	4		10

		<p>деятельности. Реализация проекта. 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. Завершение работы над проектом. Выбор оптимального времени для прекращения работы консультанта в фирме, оценка проведенной работы, будущее сотрудничество по данной проблеме, окончательный отчет.</p>					
1.5	4/7	<p>Тема 5. Основные стадии консультационного процесса, их цели и содержание. Содержание и организация выполнения работ на этапе подготовки консультационного процесса. Технология создания консультационного проекта. Внедрение предложений консультантов в деятельность организаций. Оценка результатов консультирования. Управленческий консалтинг, информационные технологии и управление знаниями. Развитие информационных технологий. Консалтинг и информационные технологии. Развитие консалтинга в сфере информационных технологий в России. Управление знаниями. Внедрение систем управления знаниями. Оценка результатов консультирования. Направления консультирования. Эффективность и качество консультирования. Краткая характеристика деловых услуг. Результаты пилотных исследований рынка консультационных услуг.</p>	14	4	2		8
1.6	4/7	<p>Тема 6. Методы и приемы, используемые в процессе консультирования. 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</p>	18	6	2		10

		<p>консультанта. Личностные качества консультанта. Отбор и окончательный выбор консультанта. 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. Оформление консультант-клиенского сотрудничества. Формы, структура и содержание договоров на консультационные услуги. Принципы организации консультант-клиентских отношений. Характеристика экспертного, диагностического, обучающего и интегративного консультирования, организация выполнения консультационных работ. Содержание завершающего консультационного отчета. Анализ и формулирование проблем Системный подход к решению управленческих проблем. Сбор и анализ данных на объекте консультирования. Методы разработки предложений, оценки качества консультационных услуг. Оценка результатов консультирования.</p>					
1.7	4/7	<p>Тема 7. Маркетинг в сфере управленческого консалтинга. Формирование предложения консультационных услуг. Политика ценообразования на рынке консультационных услуг. Маркетинг консалтинговых услуг. Специфика маркетинга консалтинговых услуг. Программа развития консультационной практики. Выслушивание клиентов. Маркетинговая работа с имеющимися клиентами. Методы привлечения новых клиентов. Маркетинговые методы и мероприятия в управленческом консалтинге. Тактические приемы маркетинга. Маркетинговая стратегия. Поиск клиентов по Кросману</p>	14	4	2		8

1.8	4/7	<p>Тема 8. Особенности консультирования в отдельных отраслях.</p> <p>Сущность, принципы консультирования. Особенности организации консультирования в отдельных отраслях. Условия предоставления услуги по консультированию. Консалтинг в управлении. Природа и охват консультирования по управлению. Корпоративная стратегия. Структуры и системы. Корпоративная культура и стиль управления. Инновации и предприимчивость. Консалтинг в управлении финансами. Финансовая оценка.оборотный капитал и управление ликвидами. Структура капиталовложений и финансовые рынки. Слияния и приобретения. Финансы и финансовые операции: анализ капиталовложений. Система учета и бюджетный контроль. Управление финансами при инфляции. Совместное проведение операций с зарубежными партнерами и использование внешних финансовых рынков. Консалтинг в области маркетинга и сбыта. Стратегический уровень в маркетинге, маркетинговые операции. Консалтинг в торговых фирмах. Международный маркетинг. Транспортировка товаров. Общественные отношения. Консалтинг в управлении производством. Продукция. Методы и организация производства. Управление людьми в процессе производства. Консалтинг в управлении кадрами и повышение их профессионального уровня. Изменяющийся характер функции персонала. Политика, практика и анализ кадров. Планирование кадров. Комплектование штатов и отбор. Мотивация и вознаграждение. Развитие кадрового потенциала. Трудовые отношения между административно-управленческим персоналом и работниками. Консалтинг в управлении малым бизнесом. Характеристика малого предприятия. Роль консультанта и характер его деятельности. Консалтинг в жизненном цикле малого предприятия. Зоны особого внимания.</p>	18	6	2		10
-----	-----	---	----	---	---	--	----

		<p>Консалтинг в управлении государственным сектором Особенности консалтинга в государственном секторе. Государственный сектор и внешние факторы. Подготовка руководителей государственных организаций и их мотивация. Разработка и внедрение программы по повышению эффективности деятельности государственных организаций. 8.4. Управленческое консультирование в малом бизнесе. Роль малого бизнеса в рыночной экономике. Условия развития малого бизнеса. Особенности малого бизнеса и консалтинга. Франчайзинг как способ организации и развития малого бизнеса. Кто и когда привлекает консультантов в малом бизнесе. Инфраструктура поддержки малого предпринимательства в России. Финансовые основы управленческого консалтинга Факторы прибыльности консалтинговой компании. Себестоимость консалтинговых услуг. Ценовая политика. Формы оплаты консалтинговых услуг. Оперативный и финансовый контроль консалтинговой деятельности Операционный рабочий план и бюджет консалтингового проекта. Контроль выполнения договорных обязательств и оценка эффективности консалтинговой деятельности.</p>					
		Итого	126	36	18		72

ДЛЯ ЗАОЧНОЙ ФОРМЫ ОБУЧЕНИЯ

№ п/п	Курс/ семестр	Раздел, тема дисциплины	Общая трудоемкость (в часах)	Виды учебных занятий, включая самостоятельную работу обучающихся и трудоемкость (в часах)			
				Аудиторные уч. занятия			Сам. работа
			Всего	Лек	Пр.	Лаб.	
			144	4	4	-	120

1.1	4/7	<p>Тема 1. Основные понятия и определения управленческого консалтинга.</p> <p>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.</p>	14				14
1.2	4/7	<p>Тема 2. Управленческое консультирование: предмет и метод оказания консультационных услуг.</p> <p>Управленческое консультирование в России. Понятие, сущность и задачи управленческого консультирования. Развитие управленческого консультирования. Рост социальной значимости управленческого консультирования. Профессия консультанта и её роль в рыночной экономике России. Возникновение управленческого консалтинга. Управленческий консалтинг сегодня. Структура услуг в современном консалтинге и тенденции его развития. 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.</p>	16				16
1.3	4/7	<p>Тема 3. Субъекты и объекты консультирования. Виды и формы консультирования.</p> <p>Субъекты консультирования. Организация внешнего и внутреннего консультирования. Объекты консультирования по организационным изменениям. Субъекты и объекты консультирования. Экспертное</p>	18	2	2		14

		консультирование. Процессное консультирование (консультирование по процессу). Обучающее консультирование. Типология управленческого консультирования.					
1.4	4/7	Тема 4. Виды консультационных услуг. Экспертное и процессное консультирование. Обучающее консультирование. 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. 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 приемы 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	18	2	2		14

		проблеме, окончательный отчет.					
1.5	4/7	Тема 5. Основные стадии консультационного процесса, их цели и содержание. Содержание и организация выполнения работ на этапе подготовки консультационного процесса. Технология создания консультационного проекта. Внедрение предложений консультантов в деятельность организаций. Оценка результатов консультирования. Управленческий консалтинг, информационные технологии и управление знаниями. Развитие информационных технологий. Консалтинг и информационные технологии. Развитие консалтинга в сфере информационных технологий в России. Управление знаниями. Внедрение систем управления знаниями. Оценка результатов консультирования. Направления консультирования. Эффективность и качество консультирования. Краткая характеристика деловых услуг. Результаты пилотных исследований рынка консультационных услуг.	18	2			16
1.6	4/7	Тема 6. Методы и приемы, используемые в процессе консультирования. Поведение и коммуникация в консалтинге. Взаимодействие «консультант-клиент». Поведенческие роли консультанта. Методы воздействия на «систему клиента». Психологические проблемы взаимоотношения «консультант-клиент». Консультант - помощник в решение управленческих проблем. Мотивация консультанта. Этика консультанта. Личностные качества консультанта. Отбор и окончательный выбор консультанта. 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. Оформление консультант - клиентского	18		2		16

		сотрудничества Формы, структура и содержание договоров на консультационные услуги. Принципы организации консультант-клиентских отношений. Характеристика экспертного, диагностического, обучающего и интегративного консультирования, организация выполнения консультационных работ. Содержание завершающего консультационного отчета. Анализ и формулирование проблем Системный подход к решению управленческих проблем. Сбор и анализ данных на объекте консультирования. Методы разработки предложений, оценки качества консультационных услуг. Оценка результатов консультирования.					
1.7	4/7	Тема 7. Маркетинг в сфере управленческого консалтинга. Содержание. Формирование предложения консультационных услуг. Политика ценообразования на рынке консультационных услуг. Маркетинг консалтинговых услуг. Специфика маркетинга консалтинговых услуг. Программа развития консультационной практики. Выслушивание клиентов. Маркетинговая работа с имеющимися клиентами. Методы привлечения новых клиентов. Маркетинговые методы и мероприятия в управленческом консалтинге. Тактические приемы маркетинга. Маркетинговая стратегия. Поиск клиентов по Кросману	16		-		16
1.8	2/4	Тема 8. Особенности консультирования в отдельных отраслях. Сущность, принципы консультирования. Особенности организации консультирования в отдельных отраслях. Условия предоставления услуги по консультированию. Консалтинг в управлении. Природа и охват консультирования по управлению. Корпоративная стратегия. Структуры и системы. Корпоративная культура и стиль управления. Инновации и предприимчивость. Консалтинг в управлении финансами. Финансовая оценка.оборотный капитал и управление ликвидными средствами. Структура капиталовложений и финансовые	18	-	-	-	18

	<p> рынки. Слияния и приобретения. Финансы и финансовые операции: анализ капиталовложений. Система учета и бюджетный контроль. Управление финансами при инфляции. Совместное проведение операций с зарубежными партнерами и использование внешних финансовых рынков. Консалтинг в области маркетинга и сбыта. Стратегический уровень в маркетинге, маркетинговые операции. Консалтинг в торговых фирмах. Международный маркетинг. Транспортировка товаров. Общественные отношения. Консалтинг в управлении производством. Продукция. Методы и организация производства. Управление людьми в процессе производства. Консалтинг в управлении кадрами и повышение их профессионального уровня. Изменяющийся характер функции персонала. Политика, практика и анализ кадров. Планирование кадров. Комплектование штатов и отбор. Мотивация и вознаграждение. Развитие кадрового потенциала. Трудовые отношения между административно-управленческим персоналом и работниками. Консалтинг в управлении малым бизнесом. Характеристика малого предприятия. Роль консультанта и характер его деятельности. Консалтинг в жизненном цикле малого предприятия. Зоны особого внимания. Консалтинг в управлении государственным сектором. Особенности консалтинга в государственном секторе. Государственный сектор и внешние факторы. Подготовка руководящих кадров государственных организаций и их мотивация. Разработка и внедрение программы по повышению эффективности деятельности государственных организаций. Управленческое консультирование в малом бизнесе. Роль малого бизнеса в рыночной экономике. Условия развития малого бизнеса. Особенности малого бизнеса и консалтинга. Франчайзинг как способ организации и развития малого бизнеса. Кто и когда привлекает консультантов в малом </p>					
--	--	--	--	--	--	--

		бизнесе. Инфраструктура поддержки малого предпринимательства в России. Финансовые основы управленческого консалтинга Факторы прибыльности консалтинговой компании. Себестоимость консалтинговых услуг. Ценовая политика. Формы оплаты консалтинговых услуг. Оперативный и финансовый контроль консалтинговой деятельности Операционный рабочий план и бюджет консалтингового проекта. Контроль выполнения договорных обязательств и оценка эффективности консалтинговой деятельности.					
		<i>Итого</i>	144	4	4		120

6. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)

Самостоятельная работа Особенности подготовки к практическому занятию. Наиболее целесообразная стратегия самостоятельной подготовки студента заключается в том, чтобы на первом этапе в общем плане усвоить содержание предмета предстоящей дискуссии по всем вопросам, обращая внимания на узловые проблемы, выделенные преподавателем в ходе лекции либо консультации. Для этого необходимо, как минимум, прочитать конспект лекции и учебник, либо учебное пособие. Следующий этап подготовки заключается в выборе вопроса или группы вопросов, содержащихся в плане, для более глубокого и основательного изучения с использованием дополнительной литературы: документов, справочников, монографий, научных журналов, прессы и др. По этому вопросу студент станет главным специалистом на практическом занятии.

Научная и учебная ценность выступления значительно возрастет, если в ходе работы над литературой студент попытается найти различия во взглядах тех или иных авторов и дать им собственную оценку. Как правило, существование разных точек зрения на проблемы темы с выясняется при ознакомлении с широким кругом источников и литературы, либо с рецензиями на книги или статьи. Выписки альтернативных взглядов на проблему целесообразно делать вместе с аргументацией их авторов. Важно, делая выписки из книг, приучить себя указывать полные выходные данные источника информации, то есть осуществлять подробное библиографическое описание книги. Таковы требования культуры интеллектуального труда. Они защищают права авторов книг на интеллектуальную собственность, дают возможность определить авторитетность источника информации и др.

После изучения и обобщения информации, которую содержат источники и литература, составляется развернутый или краткий план выступления. Составляя план, следует мобилизовать знания по данному вопросу, приобретенные из самых различных источников: книг, со слов лектора, своего опыта, других учебных дисциплин и др. Так, на занятиях по истории зачастую удачными бывают выступления, основанные на воспоминаниях родственников- участников важных событий жизни нашей страны. Много интересной информации можно почерпнуть из текущей прессы.

Окончательный вариант плана выступления в идеале желательно иметь не только на бумаге, но и в голове, чтобы излагать на занятии подготовленный вопрос в свободной форме, наизусть. Это поможет лучшему закреплению учебного материала, станет хорошей тренировкой уверенности в своих силах.

Планы практических занятий и тематика докладов по темам дисциплины для самостоятельной работы обучающихся

Тема 1. Основные понятия и определения управленческого консалтинга

План:

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.

Темы докладов:

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. Управленческое консультирование: предмет и метод оказания консультационных услуг.

План: Управленческое консультирование в России. Понятие, сущность и задачи управленческого консультирования. Развитие управленческого консультирования. Рост социальной значимости управленческого консультирования. Профессия консультанта и её роль в рыночной экономике России. Возникновение управленческого консалтинга. Управленческий консалтинг сегодня. Структура услуг в современном консалтинге и тенденции его развития.

Темы докладов:

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 3. Субъекты и объекты консультирования. Виды и формы консультирования. Содержание.

План: Субъекты консультирования.

Организация внешнего и внутреннего консультирования.

Объекты консультирования по организационным изменениям.

Субъекты и объекты консультирования.

Экспертное консультирование.

Темы докладов:

Процессное консультирование (консультирование по процессу).

Обучающее консультирование.

Типология управленческого консультирования.

Тема 4. Виды консультационных услуг.

План:

1. Экспертное и процессное консультирование.

2. Обучающее консультирование. Процесс управленческого консультирования.

3. Понятие процесса управленческого консультирования.

4. Организация процессов управленческого консультирования и их характеристика

5. Стадии и этапы процесса консультирования.
6. Предпроектная стадия консалтингового процесса.
7. Проектная стадия: диагностика, разработка решений, внедрение решений.
8. Послепроектная стадия. Управление консалтинговым проектом.
9. Структура и стадии осуществления консалтингового проекта.. Начало работы

над проектом

Темы докладов:

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

Тема 5. Методы и приемы, используемые в процессе консультирования.

План:

1. Поведение и коммуникация в консалтинге. Взаимодействие «консультант-клиент».
2. Поведенческие роли консультанта. Методы воздействия на «систему клиента».
3. Психологические проблемы взаимоотношения «консультант-клиент».
4. Консультант - помощник в решение управленческих проблем. Мотивация консультанта. Этика консультанта. Личностные качества консультанта.
5. Отбор и окончательный выбор консультанта.
6. Выбор консультационной организации Виды консультационных организаций. Внешние и внутренние консультационные организации
7. Ассоциации консультантов. Сертификация и лицензирование консультационной деятельности. Алгоритм поиска консультационной организации. Техническое задание консультанту.
8. Анализ предложений консультантов.
9. Оформление консультант-клиентского сотрудничества Формы, структура и содержание договоров на консультационные услуги. Принципы организации консультант-клиентских отношений. Характеристика экспертного, диагностического, обучающего и интегративного консультирования, организация выполнения консультационных работ.
10. Содержание завершающего консультационного отчета. Анализ и формулирование проблем Системный подход к решению управленческих проблем. Сбор и анализ данных на объекте консультирования. Методы разработки предложений, оценки качества консультационных услуг. Оценка результатов консультирования.

Темы докладов:

Психологические проблемы взаимоотношения «консультант-клиент».

Консультант - помощник в решение управленческих проблем. Мотивация консультанта. Этика консультанта. Личностные качества консультанта.

Отбор и окончательный выбор консультанта.

Тема 6. Методы и приемы, используемые в процессе консультирования.

План:

1. Поведение и коммуникация в консалтинге.
2. Взаимодействие «консультант-клиент». Поведенческие роли консультанта.

3. Методы воздействия на «систему клиента». Психологические проблемы взаимоотношения «консультант-клиент». Консультант - помощник в решении управленческих проблем. Мотивация консультанта. Этика консультанта. Личностные качества консультанта.

4. Отбор и окончательный выбор консультанта.

5. Выбор консультационной организации. Виды консультационных организаций. Внешние и внутренние консультационные организации.

Темы докладов:

Ассоциации консультантов.

Сертификация и лицензирование консультационной деятельности.

Алгоритм поиска консультационной организации.

Техническое задание консультанту.

Анализ предложений консультантов.

Оформление консультант-клиентского сотрудничества. Формы, структура и содержание договоров на консультационные услуги. Принципы организации консультант-клиентских отношений.

Тема 7. Маркетинг в сфере управленческого консалтинга.

План:

1. Формирование предложения консультационных услуг.

2. Политика ценообразования на рынке консультационных услуг.

3. Маркетинг консалтинговых услуг. Специфика маркетинга консалтинговых услуг.

4. Программа развития консультационной практики.

5. Выслушивание клиентов.

Темы докладов:

Маркетинговая работа с имеющимися клиентами. Методы привлечения новых клиентов. Маркетинговые методы и мероприятия в управленческом консалтинге. Тактические приемы маркетинга. Маркетинговая стратегия. Поиск клиентов по Кросману

Тема 8. Особенности консультирования в отдельных отраслях.

План:

1. Сущность, принципы консультирования.

2. Особенности организации консультирования в отдельных отраслях.

3. Условия предоставления услуги по консультированию. Консалтинг в управлении.

4. Природа и охват консультирования по управлению. Корпоративная стратегия. Структуры и системы. Корпоративная культура и стиль управления.

5. Инновации и предприимчивость. Консалтинг в управлении финансами.

6. Финансовая оценка.оборотный капитал и управление ликвидными средствами.

7. Структура капиталовложений и финансовые рынки.

8. Слияния и приобретения. Финансы и финансовые операции: анализ капиталовложений. Система учета и бюджетный контроль. Управление финансами при инфляции.

9. Совместное проведение операций с зарубежными партнерами и использование внешних финансовых рынков. Консалтинг в области маркетинга и сбыта.

Темы докладов:

Стратегический уровень в маркетинге, маркетинговые операции.

Консалтинг в торговых фирмах. Международный маркетинг. Транспортировка товаров. Общественные отношения. Консалтинг в управлении производством. Продукция.

Методы и организация производства.

Управление людьми в процессе производства.

Консалтинг в управлении кадрами и повышение их профессионального уровня. Изменяющийся характер функции персонала. Политика, практика и анализ кадров. Планирование кадров. Комплектование штатов и отбор.

Мотивация и вознаграждение. Развитие кадрового 11 потенциала.

Трудовые отношения между административно-управленческим персоналом и работниками. Консалтинг в управлении малым бизнесом.

Характеристика малого предприятия. Роль консультанта и характер его деятельности. Консалтинг в жизненном цикле малого предприятия. Зоны особого внимания. Консалтинг в управлении государственным сектором

Методические указания для подготовки к практическим занятиям и написанию докладов приведены в разделе 10 настоящей рабочей программы.

7.Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю)

7.1.Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы

Перечень (код) контролируемой компетенций	Контролируемые разделы (темы)	Этапы формирования компетенций
ПК-1, ПК-2	Тема 1. Основные понятия и определения управленческого консалтинга	1 этап
ПК-1, ПК-2	Тема 2. Управленческое консультирование: предмет и метод оказания консультационных услуг.	1 этап
ПК-1, ПК-2	Тема 3. Субъекты и объекты консультирования. Виды и формы консультирования.	1 этап
ПК-1, ПК-2	Тема 4. Виды консультационных услуг.	1 этап
ПК-1, ПК-2	Тема 5. Методы и приемы, используемые в процессе консультирования.	1 этап
ПК-1, ПК-2	Тема 6. Методы и приемы, используемые в процессе консультирования.	1,2 этап
ПК-1, ПК-2	Тема 7. Маркетинг в сфере управленческого консалтинга.	1,2 этап
ПК-1, ПК-2	Тема 8. Особенности консультирования в отдельных отраслях.	1,2 этап

7.2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

1 этап – начальный		
Показатели	Критерии	Шкала оценивания
<p>1.Способность обучаемого продемонстрировать наличие знаний при решении учебных заданий.</p> <p>2.Способность в применении умения в процессе освоения учебной дисциплины, и решения практических задач.</p> <p>3.Способность проявить навык повторения решения поставленной задачи по стандартному образцу</p>	<p>1.Способность обучаемого продемонстрировать наличие знаний при решении заданий, которые были представлены преподавателем вместе с образцом их решения.</p> <p>2. Применение умения к использованию методов освоения учебной дисциплины и способность проявить навык повторения решения поставленной задачи по стандартному образцу.</p> <p>2. Обучаемый демонстрирует самостоятельность в применении знаний, умений и навыков к решению учебных заданий в полном соответствии с образцом, данным преподавателем, по заданиям, решение которых было показано преподавателем.</p>	<p>2 балла <i>ставится в случае:</i> незнания значительной части программного материала; не владения понятийным аппаратом дисциплины; существенных ошибок при изложении учебного материала; неумения строить ответ в соответствии со структурой излагаемого вопроса; неумения делать выводы по излагаемому материалу.</p> <p>3 балла <i>студент должен:</i> продемонстрировать общее знание изучаемого материала; знать основную рекомендуемую программой дисциплины учебную литературу; уметь строить ответ в соответствии со структурой излагаемого вопроса; показать общее владение понятийным аппаратом дисциплины;</p> <p>4 балла <i>студент должен:</i> продемонстрировать достаточно полное знание материала; продемонстрировать знание основных теоретических понятий; достаточно последовательно, грамотно и логически стройно излагать материал; продемонстрировать умение ориентироваться в нормативно-правовой литературе; уметь сделать достаточно обоснованные выводы по излагаемому материалу</p> <p>5 баллов <i>студент должен:</i> продемонстрировать глубокое и прочное усвоение знаний материала; исчерпывающе, последовательно, грамотно и логически стройно изложить теоретический материал; правильно формулировать определения; продемонстрировать умения самостоятельной работы с нормативно- правовой литературой; уметь сделать выводы по излагаемому материалу</p>
2 этап – заключительный		
<p>1.Способность обучаемого самостоятельно продемонстрировать наличие знаний при</p>	<p>1.Обучающий демонстрирует самостоятельное применение знаний, умений и навыков при</p>	<p>2 балла <i>ставится в случае:</i> незнания значительной части программного материала; не владения понятийным аппаратом дисциплины; существенных</p>

<p>решении учебных заданий.</p> <p>2.Самостоятельность в применении умения к использованию методов освоения учебной дисциплины и к решению практических задач.</p> <p>3.Самостоятельность в проявления навыка в процессе решения поставленной задачи без стандартного образца</p>	<p>решении заданий, аналогичных тем, которые представлял преподаватель при потенциальном формировании компетенции.</p> <p>2. Обучаемый демонстрирует способность к полной самостоятельности в выборе способа решения неизвестных или нестандартных заданий в рамках учебной дисциплины с использованием знаний, умений и навыков, полученных как в ходе освоения данной учебной дисциплины, так и смежных дисциплин.</p>	<p>ошибок при изложении учебного материала; неумения строить ответ в соответствии со структурой излагаемого вопроса; неумения делать выводы по излагаемому материалу.</p> <p>3 балла <i>студент должен:</i> продемонстрировать общее знание изучаемого материала; знать основную рекомендуемую программой дисциплины учебную литературу; уметь строить ответ в соответствии со структурой излагаемого вопроса; показать общее владение понятийным аппаратом дисциплины;</p> <p>4 балла студент должен: продемонстрировать достаточно полное знание материала; продемонстрировать знание основных теоретических понятий; достаточно последовательно, грамотно и логически стройно излагать материал; продемонстрировать умение ориентироваться в нормативно-правовой литературе; уметь сделать достаточно обоснованные выводы по излагаемому материалу</p> <p>5 баллов студент должен: продемонстрировать глубокое и прочное усвоение знаний материала; исчерпывающе, последовательно, грамотно и логически стройно изложить теоретический материал; правильно формулировать определения; продемонстрировать умения самостоятельной работы с нормативно- правовой литературой; уметь сделать выводы по излагаемому материалу</p>
---	--	--

7.3.Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

7.3.1 Типовые тестовые задания для проведения текущей оценки знаний

ПК-1- умением определять приоритеты профессиональной деятельности, разрабатывать и эффективно исполнять управленческие решения, в том числе в условиях неопределенности и рисков, применять адекватные инструменты и технологии регулирующего воздействия при реализации управленческого решения

1. Консалтинг и деловые услуги - синонимы

- А) да
 - Б) нет
- ПК-1**

2. Управленческое консультирование - это ...

- А) профессиональная деятельность
- Б) метод внедрения нововведений в практику управления
- В) бизнес
- Г) элемент инфраструктуры рыночной экономики
- Д) другое
- Е) форма помощи.

ПК-1

3. Консультант принимает управленческие решения в организации

- А) да
- Б) нет

ПК-1

4. Приоритетным критерием при выборе консультационной фирмы является...

5. Создание службы маркетинга в организации - это задача, направленная на ...

- А) исправление ситуации
- Б) совершенствование
- В) созидание

ПК-1

6. Техническое задание необходимо...

- А) клиенту
- Б) консультанту
- В) клиенту и консультанту

ПК-1

7 Консультационный проект включает все стадии процесса консультирования

- А) да
- Б) нет

ПК-1

8 Принятие решения проблемы собственными силами определяется на основании критериев:

- А) наличие людей
- Б) наличие знаний
- В) степень личной заинтересованности в решении проблемы.

ПК-2 - владением навыками использования основных теорий мотивации, лидерства и власти для решения стратегических и оперативных управленческих задач, а также для организации групповой работы на основе знания процессов групповой динамики и принципов формирования команды, умений проводить аудит человеческих ресурсов и осуществлять диагностику организационной культуры

1. Методы решения проблем относится к ...

- А) содержательной части
- Б) методам работы с клиентом

ПК-2

2. Наиболее эффективной моделью консультирования является...

- А) экспертное
- Б) проектное
- В) процессное

ПК-2

3. При использовании модели консультирования по проекту, консультант проводит

- А) диагностику
- Б) разработку рекомендаций
- В) внедрение
- Г) обучение персонал

ПК-2

4. Приоритетная проблема - это ...

- А) проблема, решение которой повлечет решение и других проблем.
 - Б) которая с течением времени будет усиливаться
- проблема, оказывающая наиболее разрушительное воздействие.

ПК-2

5. Внутренние консультанты:

- А) помогают в решении проблем в своей организации.
- Б) оказывает консультационные услуги на сторону, помогает внешним консультантам.

ПК-2

6. К функциям ассоциаций и объединений консультантов относятся

- А) оказание методической помощи консультационным фирмам.
- Б) решение управленческих проблем предприятий и организаций, обучение консультантов.
- Г) другое

ПК-2

7 Снижение конкурентоспособности предприятия - это проблема ...

- А) внешняя
- Б) внутренняя

ПК-2

8. Консультационная услуга от услуг отличается.

- А) да
- Б) нет

ПК-2

9. Варианты организаций внутреннего консультирования...

- А) любой отдел организации
- Б) центр обслуживания
- В) центр затрат
- Г) центр прибыли.

ПК-2

10. Больше усилий и затрат времени требуется при внедрении изменений:

- А) в знаниях человека
- Б) в убеждениях человека
- В) в поведении человека
- Г) в поведении группы и организации

ПК-2

7.3.2 Типовые ситуационные задачи

Задача № 1.

Карачаево-Черкесская Республика. Зеленчукский муниципальный район. Управление образования и молодежной политики администрации Зеленчукского муниципального района возглавляет Запашная З.И., которая проработал в должности начальника управления 3 года. Запашная З.И. написала заявление о предоставлении ей положенного отпуска и попросила руководителя бухгалтера администрации района, в обязанности которого входит вычисление таких расчетов в администрации рассчитать отпускные, которые Запашная собирается потратить в отпуске. Заявление Глава Администрации Зеленчукского района подписал продолжительностью на 14 дней, с 1 марта 2019г. Ежемесячно Запашной начисляются следующие суммы: оклад – 16 000 рублей, надбавка – 3 000 рублей, поощрение – 5 000 рублей. За предыдущий год до отпуска Запашной также были выплачены премии в размере 20 000 рублей и материальная помощь – 4 000 рублей. **Какую сумму отпускных выплатит**

администрация Зеленчукского района начальнику управления Запашной З.И. Обоснуйте ответ.

- А) Начальнику управления Запашной З.И. положено провести в отпуске 14 календарных дней, с суммой отпускных в размере 14 275,36 тыс. рублей;
- Б) Начальнику управления Запашной З.И. положено провести в отпуске 14 календарных дней, с суммой отпускных в размере 12 423,21 руб.;
- В) Начальнику управления Запашной З.И. положено провести в отпуске 14 календарных дней, с суммой отпускных в размере 11 936,79 тыс. рублей;
- Г) нет правильного ответа.

Задача № 2.

Карачаево-Черкесская Республика. Усть-Джегутинской муниципальный район. Главный врач Усть-Джегутинской городской муниципальной больницы Шенкао А.А. отказался выполнить приказ Министра здравоохранения Республики Шаманова А.С. о расширении хирургического отделения, а также о предоставлении отчетности о ходе подготовки больницы к осенне - зимнему сезону. Свои действия главный врач Шенкао А.А. мотивировал своей самостоятельностью и подчинением только администрации города.

Оцените действия главного врача. Обоснуйте ответ.

- А) Главный врач обязан был исполнить приказ Министра;
- Б) Министр имеет право привлечь главного врача к дисциплинарной ответственности;
- В) Главный врач поступит правомерно;
- Г) Главный врач должен уйти в отставку.

Задача № 3.

Карачаево-Черкесская Республика. В соответствии с решением референдума Карачаевского городского округа Мэр получил крупный кредит на реконструкцию муниципального пивоваренного завода. Планировалось окупить расходы в течение одного года, а за счет прибыли выполнить капитальный ремонт городской теплосети. Однако из-за резкого падения спроса на продукцию завод обанкротился. Руководство города Карачаевска обратилось к Главе Карачаево-Черкесской Республики с требованием компенсировать указанные потери за счет республиканского бюджета, предупредив, что иначе ветхие теплосети могут выйти из строя. Глава республики ответил, что ремонт муниципальных теплосетей относится к функциям местного самоуправления и их ремонт должен финансироваться из местного бюджета. **Кто несет ответственность за материальный ущерб, вызванный решением референдума? Обоснуйте ответ.**

- А) Мэр и его аппарат управления;
- Б) Глава Республики;
- В) Правительство Республики;
- Г) Никто ответственности не несет.

Задача № 4.

Карачаево-Черкесская Республика. Представительный орган Карачаевского городского округа (Дума) принял решение об установлении новой формы налога – на недвижимость. Этот налог должен платиться непосредственно жителями, имеющими отдельные здания, строения и сооружения. **Правомерно ли поступила городская Дума? Обоснуйте ответ.**

- А) Дума Карачаевского городского округа не имеет таких полномочий;
- Б) Дума Карачаевского городского округа в соответствии со своими полномочиями поступила правомерно;

- В) Жители имеют право пожаловаться на действия городской Думы в Прокуратуру республики;
- Г) Дума Карачаевского городского округа в соответствии со своими полномочиями поступила неправомерно.

7.3.3. Примерный перечень вопросов к экзамену по учебной дисциплине «Управленческий консалтинг»

1. Основные этапы становления управленческого консультирования за рубежом.
2. Основные этапы становления отечественного управленческого консультирования.
3. Особенности управленческого консультирования в РФ.
4. Типовые стратегии и структуры консалтинговых организаций.
5. Теоретическая и методологическая основа управленческого консультирования.
6. Сущность, цели и задачи управленческого консультирования.
7. Особенности современного состояния отечественного менеджмента.
8. Понятие диагностического консультирования.
9. Два подхода к управленческому консультированию.
10. Понятие процессного консультирования.
11. Функциональный подход к управленческому консультированию.
12. Понятие обучающего консультирования.
13. Профессиональный подход к управленческому консультированию.
14. Внутреннее и внешнее консультирование.
15. Характерные черты управленческого консультирования.
16. Современный этап развития управленческого консультирования и его особенности.
17. Роли консультанта в управленческом консультировании.
18. Роли клиента в управленческом консультировании.
19. Понятие клиента консалтинговых организаций.
20. Ассоциации управленческих консультантов в РФ
21. Основные типы консалтинговых организаций.
22. Формы оказания услуг российскими консультантами.
23. Управленческое консультирование как деловая услуга.
24. Характеристика рынка аудиторско - консультационных услуг РФ.
25. Принципы управленческого консультирования.
26. Основные формы установления цен на консультационные услуги.
27. Понятие процесса управленческого консультирования.
28. Основные типы консультационных договоров.
29. Этап подготовки в управленческом консультировании.
30. Особые условия составления консультационных договоров.
31. Этап диагноза в управленческом консультировании.
32. Взаимодействие консультанта и клиента при диагностическом, процессном и обучающем консультировании.
33. Этап планирования действий в управленческом консультировании
34. Контроль в процессе управленческого консультирования.
35. Этап внедрения в управленческом консультировании.
36. Два способа оценки результатов управленческого консультирования
37. Этап завершения в управленческом консультировании. Определение экономического эффекта от работы консультанта.
38. Стадии управленческого консультирования.
39. Оформление результатов работы консультанта.
40. Индивидуальное консультирование руководителя. Коучинг.
41. Концепция «раскрепощенного менеджера». Применение «организационно-деловых игр» в управленческом консультировании.
42. Информационная база, используемая для организационной диагностики.
43. Реинжиниринговые методы в консалтинге.

44. Специфика продвижения консалтинговых услуг на рынке.

Кейс – задание

дисциплина Управленческий консалтинг

Задание во время практического занятия:

1 . Вид кейс - задания:

По лекционному материалу составить кроссворд, используя вопросы по теме данного практического занятия с минимальным набором в 7-10 слов.

Время на выполнение отводится – 20-25 минут.

2. Вид кейс - задания:

По лекционному материалу составить тестовые материалы, используя вопросы по теме данного практического занятия, с минимальным количеством вариантов ответов 3, а общее количество тестовых материалов должно быть 7-10 заданий.

Время на выполнение отводится – 20-25 минут.

Критерии оценки.

Результат выполнения кейс-задания оценивается по следующей системе:

- **5 баллов** выставляется студенту, если выполнены все требования данного кейс-задания, логично изложена собственная трактовка понятий и вопросы совпадают с ответами кроссворда, если соблюдены требования к внешнему оформлению, даны правильные ответы на вопросы и тестовые задания придуманные студентом самим.

- **4-3 балла** выставляется студенту, если не выполнены требования данного кейс-задания, а именно имеются неточности в изложении материала; отсутствует логическая - последовательность в суждениях; имеются упущения в оформлении; на вопросы и тестовые задания даны неполные ответы.

- **2-1 балл** выставляется студенту, если имеются существенные отступления от требований к выполнению кейс-задания..

- **0 баллов** выставляется студенту, если кейс-задание не заполнено и студент не дает никаких объяснений.

7.4.Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

7.4.1. Критерии оценивания выступлений с докладом

Доклад должен быть объёмом 4-5 страниц. Выступление с докладом оценивается по пятибалльной системе:

- **5 баллов** выставляется студенту, если сделан краткий анализ различных точек зрения на рассматриваемой теме, сформулированы выводы, тема раскрыта полностью, выдержан объём, правильные ответы на дополнительные вопросы.

- **4 балла** выставляется студенту, если имеются неточности в изложении материала, отсутствует логическая - последовательность в изложении, даны неполные ответы на дополнительные вопросы.

- **3 балла** выставляется студенту, если тема освещена лишь частично, допущены ошибки в содержании или при ответе на дополнительные вопросы.

- **2 балла** выставляется студенту, если тема не раскрыта,

- **1 балл** выставляется студенту, если содержание доклада не в полной мере соответствует заявленной теме и студент не отвечает на дополнительные вопросы.

- 0 баллов выставляется студенту, если доклад не подготовлен.

7.4.2. Критерии оценки тестовых заданий (текущей оценки знаний)

Тест оценивается по пятибалльной системе:

- 5 баллов выставляется, если студент дал правильные ответы на более 25 вопросов.
- 4 балла выставляется, если студент дал правильные ответы на 20- 25 вопросов.
- 3 балла выставляется, если студент дал правильные ответы на 15-20 вопросов.
- 2 балла выставляется, если студент дал правильные ответы на 10-15 вопросов.
- 1 балл выставляется, если студент правильно ответил на 5-10 вопросов.
- 0 баллов выставляется, если студент правильно ответил на менее 5 вопросов.

7.4.3. Критерии оценки работы студента на круглом столе

Работа студента на круглом столе оценивается по пятибалльной система. Итоговый балл определяется из ряда составляющих согласно представленной таблице.

Вид деятельности	Макс. балл
Представление сообщения в доступной краткой форме. Качественное изложение содержания: четкая, грамотная речь, пересказ текста (допускается зачитывание цитат)	2
Наличие дополнений по докладам других обучающихся	1
Наличие вопросов докладчикам с целью уточнения непонятных моментов	1
Качественные ответы на вопросы других обучающихся	1
Суммарный балл: отметка	5

7.4.4 Методические материалы и критерии оценки промежуточных знаний

Экзамен оценивается по пятибалльной системе. Итоговая экзаменационная оценка формируется из суммы трех составляющих: предварительной оценки - полученной по дисциплине студентом суммы баллов за семестр, экзаменационной – полученной по традиционной пятибалльной системе за ответы на вопросы билета, итоговой.

Согласно Положению о балльно-рейтинговой системе оценки знаний студентов факультета экономики и управления баллы, учитываемые при определении предварительной оценки, выставляются в соответствующих графах журнала в следующем порядке:

«**Посещение**» - 2 балла за присутствие на занятии без замечаний со стороны преподавателя; 1 балл – за опоздание или иное незначительное нарушение дисциплины; 0 баллов – за пропуск одного занятия(вне зависимости от уважительности пропуска) или опоздание более чем на 15 мин.

«**Активность**» - от 0 до 5 баллов выставляется преподавателем за демонстрацию студентом знаний во время занятия письменно или устно, за подготовку домашнего задания, участие в дискуссии на заданную тему и т.д., т.е. за работу на паре. При этом не менее 25% из числа студентов группы должны быть опрошены на *практическом занятии*, а общая сумма баллов, полученная студентами группы за «активность» на одной паре, должна составлять не менее $n \times 1$ и не более $n \times 4$ (здесь n - количество студентов, присутствующих на практическом занятии)

«**Контрольная работа**»

«**Тестирование**» - от 0 до 5 баллов выставляется преподавателем по результатам контрольной работы или тестирования группы, проведенных вне аудиторного времени, отпущенного на освоение дисциплины. Предполагается, что преподаватель по согласованию с деканатом проводит подобные мероприятия по выявлению остаточных знаний студентов не реже одного раза на каждые 36 часов аудиторного времени

«**Отработка**» - один балл выставляется за отработку каждого пропущенного лекц. занятия и от 0 до 5 баллов выставляется преподавателем за отработку студентом пропуска одного

практического или семинарского занятия, или практикума. За один раз можно отработать более шести пропусков

«Пропуски в часах всего» - количество пропущенных занятий за отчетный период умножается на два (1 пара = 2 часа)

«Пропуски по неуважительной причине» - заполняется методистом деканата

«Пропуски по уважительной причине» - заполняется методистом деканата

«Корректировка баллов за пропуски» - заполняется методистом деканата.

«Итого баллов за отч. период» - сумма всех выставленных баллов за данный период.

Необходимое количество баллов для выставления отметок («зачтено», «удовлетворительно», «хорошо», «отлично») определяется произведением реально проведенных аудиторных часов (n) за отчетный период на коэффициент соответствия в зависимости от соотношения лекционных и практических часов согласно приведенной таблице.

При соотношении лекции и практических занятий предварительная оценка определяется исходя из следующих коэффициентов:

Соотношение часов лекционных и практических занятий лек/прак	2/1	Соответствие коэффициенту отметки
Коэффициент соответствия балльных показателей традиционной отметке	1,1	«зачтено»
	1	«удовлетворительно»
	1,35	«хорошо»
	1,7	«отлично»

Экзаменационная оценка «отлично» выставляется, если студент четко отвечает на вопросы билета, свободно ориентируется в теоретических подходах и концепциях в социологии, усвоил основные понятия и категории дисциплины, умеет анализировать современные методы и технологии проведения социологических исследований.

Экзаменационная оценка «хорошо» выставляется, если студент отвечает четко на один вопрос билета, при этом демонстрирует усвоения большей части учебного материала, способен перечислить основные подходы, концепции, их краткое содержание и авторов.

Экзаменационная оценка «удовлетворительно» выставляется, если студент при ответе на вопросы билета демонстрирует усвоение половины учебного материала, способен отвечать на половину дополнительных вопросов, усвоил основные теоретические аспекты дисциплины.

Экзаменационная оценка «неудовлетворительно» выставляется, если студент не способен ответить на вопросы билета, не отвечает на дополнительные вопросы и усвоил менее половины учебного материала.

Итоговая экзаменационная оценка, выставляемая в зачетку вычисляется по специальной формуле, согласно «Положению о балльно-рейтинговой системе ФЭУ».

8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)

а) основная учебная литература:

1. Блинов, А. О. Управленческое консультирование: учебник / А. О. Блинов, В. А. Дресвянников. - 2-е изд., стер. - Москва: Дашков и К°, 2020. - 210 с. - ISBN 978-5-394-03525-8. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1093457> (дата обращения: 08.06.2021). - Режим доступа: по подписке. - Текст: электронный.

2. Лапыгин, Ю. Н. Управленческий консалтинг: учебник / Ю. Н. Лапыгин. - Москва: ИНФРА-М, 2020. - 330 с. - (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN 978-5-

16-012366-0. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1062656> (дата обращения: 08.06.2021). - Режим доступа: по подписке. - Текст: электронный.

3. **Соколова, М. М.** Управленческое консультирование: учебное пособие / М. М. Соколова. - Москва: ИНФРА-М, 2019. - 215 с. - (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN 978-5-16-005150-5. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1037313> (дата обращения: 08.06.2021). - Режим доступа: по подписке. - Текст: электронный.

4. Лапыгин, Ю. Н. Управленческий консалтинг : учебник / Ю.Н. Лапыгин. — Москва : ИНФРА-М, 2020. — 330 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс]. — (Высшее образование: Бакалавриат). — DOI 10.12737/24402. - ISBN 978-5-16-012366-0. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1062656> (дата обращения: 14.06.2021). - Режим доступа: по подписке.

б) дополнительная литература

1. **Павлова, М. Б.** Управленческий консалтинг в АПК: учебное пособие / М. Б. Павлова, И. В. Самсонова. - Санкт-Петербург: Лань, 2019. - 200 с. - ISBN 978-5-8114-3115-1. - URL: <https://e.lanbook.com/book/108465> (дата обращения: 08.06.2021). - Режим доступа: для авториз. пользователей. - Текст: электронный.

2. Алешникова В.И. Модульная программа для менеджеров. Модуль 12. Использование услуг профессиональных консультантов. ГУУ. - М.: ИНФРА-М, 2020. - 214 с.

3. Бирбраер Р.А. Основы инженерного консалтинга/ Р. А. Бирбраер, И.Г. Альтшулер. - М. Дело, 2020. - 208с.:а-рис.

4. Блинов А.О., Бутырин Г.Н., Добренькова Е.В. Управленческий консалтинг корпоративных организаций: Учебник. - М.; ИНФРА-М, 2002. - 192 с. - (Серия «Высшее образование»)

2. Бутова Т.В. Управленческий консалтинг: учеб. практ. пособие/Т.В. Бутова. - М.: ТЕИС, 2004. - 496с.

3. Глухов В.В. Менеджмент: учеб.: рек. УМО/В.В. Глухов. - 3-е изд.: - СПб.: Питер, 2005, 2007.-601 с.:а-рис.

6. Гончарук В.А. Алгоритмы преобразований в бизнесе [Текст]: практика консультирования. Маркетинговый подход / 2-е изд. перераб. и доп.. - М.: Дело, 2001.-296 с.

7. Григорьева В.З. Подготовка курсового проекта по дисциплине «Управленческое консультирование»: учеб.метод. пособие для спец. 080507-Менеджмент организации/В.З. Григорьева; АмГУ, ЭкФ. - Благовещенск: Изд-во Амур.гос.ун-та, 2009.-64с.

8. Управленческое консультирование: учеб.-метод. комплекс для спец. 080507-Менеджмент, 080502-Экономика и управление на предприятии (в машиностроении)/АмГУ, ЭкФ.; сост. В.З. Григорьева. - Благовещенск: Изд-во Амур.гос.ун-та, 2007.-35с.

в) ресурсы ЭБС.

1 Эдершайм, Э. Марвин Бауэр, основатель McKinsey & Company: Стратегия, лидерство, создание управленческого консалтинга Учебное пособие / Эдершайм Э., Лисовский А., - 4-е изд. - Москва :Альп. Бизнес Букс, 2016. - 278 с.ISBN 978-5-9614-5546-5. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/914183> (дата обращения: 14.06.2021). - Режим доступа: по подписке.

2 Шарков, Ф. И. Коммуникология: коммуникационный консалтинг : учебное пособие / Ф. И. Шарков. - 2-е изд., стер. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2020. — 406 с. - ISBN 978-5-394-03546-3. - Текст : электронный. - URL:

<https://znanium.com/catalog/product/1093697> (дата обращения: 14.06.2021). – Режим доступа: по подписке.

3 Чуланова, О. Л. Основы управленческого консультирования : учебник / О.Л. Чуланова. — Москва : ИНФРА-М, 2019. — 302 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — www.dx.doi.org/10.12737/textbook_5d22fe5e67c9e5.10749603. - ISBN 978-5-16-014885-4. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1009600> (дата обращения: 14.06.2021). – Режим доступа: по подписке.

4 Максимцов, М. М. Современный менеджмент : учебник / под ред. проф. М.М. Максимцова, проф. В.Я. Горфинкеля. — М. : Вузовский учебник : ИНФРА-М, 2018. — 299 с. - ISBN 978-5-9558-0383-8. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/933889> (дата обращения: 14.06.2021). – Режим доступа: по подписке.

Г) Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" (далее - сеть "Интернет"), необходимых для освоения дисциплины (модуля)

1. Васильев Г.А. Управленческое консультирование [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Васильев Г.А., Деева Е.М.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.— 255 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/16449>.— ЭБС «IPRbooks», по паролю
2. Блинов А.О. Управленческое консультирование [Электронный ресурс]: учебник для магистров/ Блинов А.О., Дресвянников В.А.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2014.— 212 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/24839>.— ЭБС «IPRbooks», по паролю
3. Теория и методы разработки управленческих решений. Поддержка принятия решений с элементами нечеткой логики [Электронный ресурс]: учебное пособие/ О.Н. Лучко [и др.].— Электрон. текстовые данные.— Омск: Омский государственный институт сервиса, 2012.— 110 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/12704>.— ЭБС «IPRbooks», по паролю
4. Шарков Ф.И. Коммуникология. Коммуникационный консалтинг [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Шарков Ф.И.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2013.— 407 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/4473>.— ЭБС «IPRbooks», по паролю
5. Блюмин А.М. Информационный консалтинг. Теория и практика консультирования [Электронный ресурс]: учебник для бакалавров/ Блюмин А.М.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2015.— 363 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/14609>.— ЭБС «IPRbooks», по паролю
6. Цой Л.Н. Практическая конфликтология. Книга первая [Электронный ресурс]/ Цой Л.Н.— Электрон. текстовые данные.— М.: Глобус, 2001.— 233 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/8169>.— ЭБС «IPRbooks», по паролю

9. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

Вид учебных занятий	Организация деятельности студента
Лекция	Написание конспекта лекций: краткое, схематичное, последовательное фиксирование основных положений, выводов, формулировок, обобщений; выделение ключевых слов, терминов. Проверка терминов, понятий с помощью энциклопедий, словарей, справочников с выписыванием толкований в тетрадь. Обозначение вопросы, терминов, материала, вызывающего трудности. Если самостоятельно не удастся разобраться в материале, необходимо сформулировать вопрос и задать преподавателю на консультации, на практическом занятии.
Практические	Конспектирование источников. Работа с конспектом лекций, подготовка

занятия	ответов к контрольным вопросам, просмотр рекомендуемой литературы, работа с текстом. Прослушивание аудио- и видеозаписей по заданной теме, решение расчетно-графических заданий, решение задач по алгоритму и др.
Контрольная работа/индивидуальные задания	Знакомство с основной и дополнительной литературой, включая справочные издания, зарубежные источники, конспект основных положений, терминов, сведений, требующих для запоминания и являющихся основополагающими в этой теме. Составление аннотаций к прочитанным литературным источникам и др.
Реферат/доклад/эссе	Поиск литературы и составление библиографии, использование от 3 до 5 научных работ, изложение мнения авторов и своего суждения по выбранному вопросу; изложение основных аспектов проблемы. Ознакомиться со структурой и оформлением реферата. Изучение научной, учебной, нормативной и другой литературы. Отбор необходимого материала; формирование выводов и разработка конкретных рекомендаций по решению поставленной цели и задачи; проведение практических исследований по данной теме. Использование методических рекомендаций по выполнению и оформлению данных работ
Коллоквиум	Работа с конспектом лекций, подготовка ответов к контрольным вопросам и др.
Подготовка к экзамену	При подготовке к экзамену необходимо ориентироваться на конспекты лекций, рекомендуемую литературу и др.

9.1 Методические рекомендации по освоению лекционного материала, подготовке к лекциям

Лекция - ведущая форма организации учебного процесса в вузе. Половину аудиторных занятий по курсу «УК» составляют лекции, поэтому умение работать на них - насущная необходимость бакалавра. Принято выделять три этапа этой работы. Первый - предварительная подготовка к восприятию, в которую входит просмотр записей предыдущей лекции, ознакомление с соответствующим разделом программы и предварительный просмотр учебника по теме предстоящей лекции, создание целевой установки на прослушивание.

Второй - прослушивание и запись, предполагающие внимательное слушание, анализ излагаемого, выделение главного, соотношение с ранее изученным материалом и личным опытом, краткую запись, уточнение непонятного или противоречиво изложенного материала путем вопросов лектору. Запись следует делать либо на отдельных пронумерованных листах, либо в тетради. Обязательно надо оставлять поля для методических пометок, дополнений. Пункты планов, формулировки правил, понятий следует выделять из общего текста. Целесообразно пользоваться системой сокращений наиболее часто употребляемых терминов, а также использовать цветовую разметку записанного при помощи фломастеров.

Третий - доработка лекции: перечитывание и правка записей, параллельное изучение учебника, дополнение выписками из рекомендованной литературы.

9.2 Методические рекомендации по подготовке к практическим занятиям

Целями освоения дисциплины (модуля) «УК» являются дисциплины: формирование у бакалавров комплексного представления о структуре системы, методах и инструментах управленческого консалтинга.

Задачи изучения дисциплины:

- сформировать представление о принципах, методах, инструментах управленческого консалтинга,
- сформировать представление о содержании и инструментах реформ в сфере управленческого консалтинга,
- сформировать представление о механизмах и формах взаимодействия органов публичной власти, в том числе с институтами гражданского общества,
- сформировать знание процесса формирования и реализации государственной политики, разработки, принятия и осуществления государственных решений в различных сферах жизнедеятельности общества.

При подготовке бакалавров к практическим занятиям по курсу необходимо не только знакомить студентов с теориями и методами практики, но и стремиться отрабатывать на практике необходимые навыки и умения.

Практическое занятие - это активная форма учебного процесса в вузе, направленная на умение бакалавров переработать учебный текст, обобщить материал, развить критичность мышления, отработать практические навыки. В рамках курса «УК» применяются следующие виды практических занятий: семинар-конференция (бакалавры выступают с докладами по теме рефератов, которые тут же и обсуждаются), обсуждение отдельных вопросов на основе обобщения материала, обсуждение результатов исследовательских проектов.

Практические занятия предназначены для усвоения материала через систему основных понятий управленческой науки. Они включают обсуждение отдельных вопросов, разбор трудных понятий и их сравнение в разных научных школах, решение различных управленческих задач. Успешная организация времени по усвоению данной дисциплины во многом зависит от наличия у бакалавра умения самоорганизовать себя и своё время для выполнения предложенных домашних заданий. При этом *алгоритм подготовки будет следующим:*

1 этап - поиск в литературе теоретической информации на предложенные преподавателем темы;

2 этап - осмысление полученной информации, освоение терминов и понятий;

3 этап - составление плана ответа на конкретные вопросы (конспект по теоретическим вопросам к практическому занятию, не менее трех источников для подготовки, в конспекте должны быть ссылки на источники);

Требования к выступлениям студентов.

Примерный перечень требований к выступлению бакалавров:

1) Связь выступления с изучаемой темой или вопросом.

2) Раскрытие сущности проблемы.

3) Методологическое значение для научной, профессиональной и практической деятельности.

Важнейшие требования к выступлениям бакалавров — самостоятельность в подборе фактического материала и аналитическом отношении к нему, умение рассматривать примеры и факты во взаимосвязи и взаимообусловленности, отбирать наиболее существенные из них. Доклад является формой работы, при которой студент самостоятельно готовит сообщение на заданную тему и далее на семинарском занятии выступает с этим сообщением.

Целью докладов и сообщений по темам рефератов является более глубокое раскрытие одного из теоретических подходов или методологических направлений в современном управлении. Доклад должен быть построен таким образом, чтобы наиболее ярко охарактеризовать выбранную теоретическую школу или методологическое направление и сформировать интерес к её дальнейшему изучению. Обязательным требованием является толерантное и корректное изложение материала.

При подготовке к докладам необходимо:

- подготовить сообщение, включающее сравнение точек зрения различных авторов;
- сообщение должно содержать анализ точек зрения, изложение собственного мнения или опыта по данному вопросу, примеры;
- вопросы к аудитории, позволяющие оценить степень усвоения материала;
- выделение основных мыслей, так чтобы остальные студенты могли конспектировать сообщение в процессе изложения.

Доклад (сообщение) иллюстрируется конкретными примерами из практики представителей рассматриваемого направления.

10. Требования к условиям реализации рабочей программы дисциплины (модуля)

10.1. Общесистемные требования

Электронная информационно-образовательная среда ФГБОУ ВО «КЧГУ»

<http://kchgu.ru> - адрес официального сайта университета

<https://do.kchgu.ru> - электронная информационно-образовательная среда КЧГУ

Электронно-библиотечные системы (электронные библиотеки)

Учебный год	Наименование документа с указанием реквизитов	Срок действия документа
2023/ 2024 учебный год	Электронно-библиотечная система ООО «Знаниум». Договор №915 ЭБС от 12.05.2023г.	с 12.05.2023 г по 12.05.2024 г.
	Электронно-библиотечная система «Лань». Договор № СЭБ НВ-294 от 1 декабря 2020 года.	Бессрочный
2023/ 2024 учебный год	Электронная библиотека КЧГУ (Э.Б.).Положение об ЭБ утверждено Ученым советом от 30.09.2015г.Протокол № 1). Электронный адрес: https://kchgu.ru/biblioteka - kchgu/	Бессрочный
2023/ 2024 учебный год	Электронно-библиотечные системы: Научная электронная библиотека «ELIBRARY.RU» - https://www.elibrary.ru . Лицензионное соглашение №15646 от 01.08.2014г.Бесплатно. Национальная электронная библиотека (НЭБ) – https://rusneb.ru . Договор №101/НЭБ/1391 от 22.03.2016г.Бесплатно. Электронный ресурс «Polred.com Обзор СМИ» – https://polpred.com . Соглашение. Бесплатно.	Бессрочно

10.2. Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины

1. Учебная аудитория № 503 (учебно-лабораторный корпус) для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации.

Специализированная мебель:

- столы ученические, стулья, доска меловая.
- Учебно-наглядные пособия (в электронном виде).
- Технические средства обучения:

Телевизор, системный блок с подключением к информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

Лицензионное программное обеспечение:

- Microsoft Windows (Лицензия № 60290784), бессрочная
- Microsoft Office (Лицензия № 60127446), бессрочная
- ABBY Fine Reader (лицензия № FCRP-1100-1002-3937), бессрочная
- Calculate Linux (внесён в ЕРПП Приказом Минкомсвязи №665 от 30.11.2018-2020), бессрочная
- Google G Suite for Education (IC: 01i1p5u8), бессрочная
- Kaspersky Endpoint Security (Лицензия № 0E26-190214-143423-910-82), с 14.02.2019 по 02.03.2021г.
- Kaspersky Endpoint Security (Лицензия № 280E-210210-093403-420-2061), с 03.03.2021 по 04.03.2023г.
- Kaspersky Endpoint Security (Лицензия № 1C12-230131-040105-990-2679), с 21.01.2023 по 03.03.2025г.

2. Научный зал, 20 мест, 10 компьютеров (учебно-лабораторный корпус, ауд.101)

Специализированная мебель: столы ученические, стулья.

Технические средства обучения:

персональные компьютеры с возможностью подключения к информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

Лицензионное программное обеспечение:

- Microsoft Windows (Лицензия № 60290784), бессрочная
- Microsoft Office (Лицензия № 60127446), бессрочная
- ABBY Fine Reader (лицензия № FCRP-1100-1002-3937), бессрочная
- Calculate Linux (внесён в ЕРПП Приказом Минкомсвязи №665 от 30.11.2018-2020), бессрочная
- Google G Suite for Education (IC: 01i1p5u8), бессрочная
- Kaspersky Endpoint Security (Лицензия № 0E26-190214-143423-910-82), с 14.02.2019 по 02.03.2021г.
- Kaspersky Endpoint Security (Лицензия № 280E-210210-093403-420-2061), с 03.03.2021 по 04.03.2023г.
- Kaspersky Endpoint Security (Лицензия № 1C12-230131-040105-990-2679), с 21.01.2023 по 03.03.2025г.

3. Читальный зал, 80 мест, 10 компьютеров (учебно-лабораторный корпус, ауд. 102а).

Специализированная мебель: столы ученические, стулья.

Технические средства обучения:

Дисплей Брайля ALVA с программой экранного увеличителя MAGic Pro;

стационарный видеувеличитель Clear View с монитором;

2 компьютерных роллера USB&PS/2; клавиатура с накладкой (ДЦП);

акустическая система свободного звукового поля Front Row to Go/\$;

персональные компьютеры с возможностью подключения к информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

Лицензионное программное обеспечение:

- Microsoft Windows (Лицензия № 60290784), бессрочная
- Microsoft Office (Лицензия № 60127446), бессрочная
- ABBY Fine Reader (лицензия № FCRP-1100-1002-3937), бессрочная

- Calculate Linux (внесён в ЕРПП Приказом Минкомсвязи №665 от 30.11.2018-2020), бессрочная
- Google G Suite for Education (IC: 01i1p5u8), бессрочная
- Kaspersky Endpoint Security (Лицензия № 0E26-190214-143423-910-82), с 14.02.2019 по 02.03.2021г.
- Kaspersky Endpoint Security (Лицензия № 280E-210210-093403-420-2061), с 03.03.2021 по 04.03.2023г.
- Kaspersky Endpoint Security (Лицензия № 1CI2-230131-040105-990-2679), с 21.01.2023 по 03.03.2025г.

4. Аудитория для самостоятельной работы обучающихся (учебно-лабораторный корпус, ауд.507)

Специализированная мебель:

– столы ученические, стулья, доска меловая.

Учебно-наглядные пособия (в электронном виде).

Технические средства обучения:

- ноутбуки в количестве 3 шт. с подключением к информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

Лицензионное программное обеспечение:

Лицензионное программное обеспечение:

- Microsoft Windows (Лицензия № 60290784), бессрочная
- Microsoft Office (Лицензия № 60127446), бессрочная
- ABBY Fine Reader (лицензия № FCRP-1100-1002-3937), бессрочная
- Calculate Linux (внесён в ЕРПП Приказом Минкомсвязи №665 от 30.11.2018-2020), бессрочная
- Google G Suite for Education (IC: 01i1p5u8), бессрочная
- Kaspersky Endpoint Security (Лицензия № 0E26-190214-143423-910-82), с 14.02.2019 по 02.03.2021г.
- Kaspersky Endpoint Security (Лицензия № 280E-210210-093403-420-2061), с 03.03.2021 по 04.03.2023г.
- Kaspersky Endpoint Security (Лицензия № 1CI2-230131-040105-990-2679), с 21.01.2023 по 03.03.2025г.

10.3. Необходимый комплект лицензионного программного обеспечения

1. ABBY FineReader (лицензия №FCRP-1100-1002-3937), бессрочная.
2. Calculate Linux (внесён в ЕРПП Приказом Минкомсвязи №665 от 30.11.2018-2020), бессрочная.
3. Google G Suite for Education (IC: 01i1p5u8), бессрочная.
4. Kaspersky Endpoint Security (Лицензия № 1CI2-230131-040105-990-2679), с 21.01.2023 по 03.03.2025г.
5. Microsoft Office (лицензия №60127446), бессрочная.
6. Microsoft Windows (лицензия №60290784), бессрочная.

10.4. Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

1. Информационно-правовой портал «Консультант плюс» (правовая база данных). [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.consultant.ru/>

2. Информационно-правовой портал «Гарант» (правовая база данных). [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.garant.ru/>
3. Официальный интернет-портал правовой информации. [Электронный ресурс]. – URL: <http://pravo.gov.ru/>
4. Официальный сайт Всероссийского центра изучения общественного мнения (ВЦИОМ) [Электронный ресурс]. - <https://wciom.ru/>.
5. Официальный сайт Аналитического центра ЛЕВАДА-ЦЕНТР [Электронный ресурс]. - <https://www.levada.ru/>.

11. Особенности реализации дисциплины для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья

Для лиц с ОВЗ и/или с инвалидностью РПД разрабатывается на основании «Положения об организации образовательного процесса для обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Карачаево-Черкесский государственный университет имени У.Д.Алиева».

12. Лист регистрации изменений

Изменение	Дата и номер протокола ученого совета Университета, на котором были утверждены изменения	Дата введения изменений
<p>Обновлены договоры:</p> <p>1. На предоставление доступа к ЭБС «Знаниум» №3686эбс от 20.03.2019г. (с 30.03.2019 по 30.03.2020г.);</p> <p>2. На предоставление доступа к ЭБС «Знаниум» №4438эбс от 23.03.2020г. (с 30.03.2020 по 30.03.2021г.);</p> <p>3. На антивирус Касперского ОЕ26-190214—143423-910-82 (с 14.02.2019-02.03.2021)</p>		
<p>Обновлен Договор с электронно-библиотечной системой «Лань» № СЭБ НВ -294 от 01.12.2020г. Бессрочный.</p>		
<p>Обновлены договоры:</p> <ul style="list-style-type: none"> - на использование лицензионного программного обеспечения: оказание услуг по продлению лицензий на антивирусное программное обеспечение. Kaspersky Endpoint Security (номер лицензии 280E-210210-093403-420-2061). 2021-2023 годы; - на предоставление доступа к ЭБС ООО «Знаниум». Договор № 5184 ЭБС от 25.03.2021г. (с 30.03.2021 по 30.03.2022г.). 		
<p>Обновлены договоры:</p> <ul style="list-style-type: none"> - на предоставление доступа к ЭБС ООО «Знаниум». Договор № 179 ЭБС от 25.03.2022г. (с 30.03.2022 по 30.03.2023г.). 		
<p>Обновлены договоры: 1). Антивирус Касперского. Действует до 03.03.2025г. (Договор № 56/2023 от 25 января 2023г.); 2). Договор №915 ЭБС ООО «Знаниум» от 12.05.2023г. Действует до 12.05.2024г.</p>		