

## АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.ДВ.06.01 «Управленческий консалтинг»

**Автор:**

Преподаватель кафедры моделирования и организации социальных систем,  
ст.преподаватель Назаренко Н.Н.

**по направлению подготовки** 38.03.04 «Государственное и муниципальное управление»,  
**профиль** «Управление в государственной и муниципальной службе и кадровая политика»  
**квалификация** бакалавр

**формы обучения** очная, заочная

**Цель освоения дисциплины:**

*Сформировать компетенцию ПК-22.*

*ПК-22. Умение оценивать соотношение планируемого результата и затрачиваемых ресурсов.*

Алгоритм формирования компетенции базируется на представлениях:

- об основных теориях управления;
- об алгоритме разработки, принятии и реализации управленческих решений;
- о оценке рисков и планировании предполагаемых результатов
- о теоретических аспектах управленческого консультирования

**План курса:**

№ п/п	Наименование тем	Краткое описание тем
1.	Консультирование как бизнес. Соотношение понятий «консультирование» и «консалтинг». Особенности управленческого консалтинга.	Понятие о консультировании. Виды и области консультирования. Консультационные услуги в различных областях управления. Масштабы консультирования как бизнеса. Динамика роста консультационных услуг в мире. Управленческий консалтинг как инфраструктура бизнеса и перспективы его развития. Возможные роли консультанта. Оценка клиентами потенциальных неприятностей, связанных с обращением к консультантам.
2.	Этапы консалтингового проекта, их особенности	Первый контакт с клиентом. Определение общей задачи. Подготовка и представление предложения клиенту. Организационная диагностика. Цели и масштабы диагностики. Представление результатов диагностики. Согласование и проведение организационных интервенций. Определение сроков и желательных результатов. Обратная связь с клиентом. Подведение итогов и завершение консультационного проекта. Представление результатов. Оценка консультационного проекта.
3.	Проблема консультант-клиентских отношений. Консультационный проект с точки зрения заказчика. Роль заказчика в консультационном проекте	Понятие об организационной интервенции. Типология интервенций. Требование системности интервенций. Критерии эффективности организационных интервенций. Понятие об организационном развитии. Индивидуальные интервенции. Развитие

№ п/п	Наименование тем	Краткое описание тем
		менеджмента. Консультант как наставник. Групповые интервенции. Структурные интервенции. Тренинг как интервенция. Метод обучения действием как организационная интервенция. Проблемы выбора и сравнительной эффективности организационных интервенций различных типов.
4.	Организационные интервенции	Понятие об организационной интервенции. Типология интервенций. Требование системности интервенций. Критерии эффективности организационных интервенций. Понятие об организационном развитии. Индивидуальные интервенции. Развитие менеджмента. Консультант как наставник. Групповые интервенции. Структурные интервенции. Тренинг как интервенция. Метод обучения действием как организационная интервенция. Проблемы выбора и сравнительной эффективности организационных интервенций различных типов.
5.	Экспертное и процессное консультирование – особенности проведения и отличия. Особенности Российского рынка консалтинговых услуг.	Консультирование в области финансового менеджмента. Аудит как форма консультирования. Маркетинговое консультирование. Разработка бизнес-плана. Юридическое консультирование (подготовка учредительных документов, консультирование в области контрактного права, разрешение межорганизационных конфликтов и пр.). Разработка информационных систем и системная интеграция как форма консалтинга. Обучение персонала организации как форма экспертного консультирования. Проблема системности подхода при экспертном консультировании. Преимущества и ограничения процессного консультирования. Системный характер процессного консультирования. Кругозор процессного консультанта. Профессиональные навыки процессного консультанта. Фасилитаторство. Управление конфликтами. Взаимосвязь процессного и экспертного консультирования.
6.	Маркетинг и бюджетирование консалтинговых услуг	Особенность консультационных услуг как объекта маркетинга. Рынок консультационных услуг и его динамика. Консультирование как outsourcing. Определение сегмента рынка, оценка его объема. Приемы маркетинга. Разработка рекламных и представительских материалов. Рекомендации по итогам выполнения проекта как средство маркетинга. Этические аспекты конкуренции в области консультирования. Информационная система консультанта и ее

№ п/п	Наименование тем	Краткое описание тем
		использования для маркетинга профессиональных услуг. Компоненты бюджета консультационного проекта. Затраты времени консультанта. Прямые издержки на осуществление консультационного проекта. Схемы оплаты консультационных услуг. Плата за единицу времени. Система retaining. Твердая (паушальная) плата. Оплата в зависимости от результата. График платежей. Выставление счета клиенту и сопроводительная информация. Налогообложение консультационных услуг

### Формы текущего контроля

- **направленные на контроль усвоения знаний** основные теоретические положения современного консалтинга и управленческого консультирования  
*опрос, тестирование, подготовка студентами презентаций по отдельным темам, коллоквиум*

- **направленные на формирование умений** разработать алгоритм консалтинговой программы для государственного (муниципального) учреждения  
*анализ кейса,, подготовка проекта*

- **направленные на формирование навыков** работы с оценкой реальных ситуаций в сфере управленческого консультирования в государственной и муниципальной службе  
*деловая игра, кейс.*

### Форма промежуточной аттестации - экзамен

Основная литература

1. Блинов А.О. Управленческое консультирование: Учебник для магистров: Учебник для магистров и бакалавров / Блинов А.О., Дресвянников В.А. Издательство, 2013.- Режим доступа: [http://uchebniki.ws/15840720/menedzhment/upravlencheskoe\\_konsultirovanie\\_-\\_blinov\\_ao](http://uchebniki.ws/15840720/menedzhment/upravlencheskoe_konsultirovanie_-_blinov_ao)