Подписано электронной подписью:
Вержицкий Данил Григорьевич
Должность: Директор КГПИ КемГУ
Дата и время: 2025-04-23 00:00:00
471086fad29a3b30e244c728abc3661ab35c9d50210dcf0e75e03a5b6fdf6436

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Кузбасский гуманитарно-педагогический институт
федерального государственного бюджетного образовательного
учреждения высшего образования
«Кемеровский государственный университет»

Факультет информатики, математики и экономики

УТВЕРЖДАЮ:
Декан факультета информатики,
математики и экономики
Фомина А.В.
«8» февраля 2024 г.

Рабочая программа дисциплины

К.М.05.08 Управленческий консалтинг

Направление подготовки

38.03.02 Менеджмент

Направленность (профиль) подготовки
Производственный менеджмент

Программа бакалавриата

Квалификация выпускника
бакалавр

Форма обучения
очная, очно-заочная

Год набора 2022

Новокузнецк 2024

Оглавление

1. ЦЕЛЬ ДИСЦИПЛИНЫ....3
1.1 ФОРМИРУЕМЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ....3
1.2 ИНДИКАТОРЫ ДОСТИЖЕНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ....3
1.3 ЗНАНИЯ, УМЕНИЯ, НАВЫКИ (ЗУВ) ПО ДИСЦИПЛИНЕ....4
2. ОБЪЁМ И ТРУДОЁМКОСТЬ ДИСЦИПЛИНЫ ПО ВИДАМ УЧЕБНЫХ ЗАНЯТИЙ. ФОРМЫ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ....4
3. УЧЕБНО-ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ....5
3.1. УЧЕБНО-ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН....5
3.2. СОДЕРЖАНИЕ ЗАНЯТИЙ ПО ВИДАМ УЧЕБНОЙ РАБОТЫ....6
4. ПОРЯДОК ОЦЕНИВАНИЯ УСПЕВАЕМОСТИ И СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ В ТЕКУЩЕЙ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ....8
5. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ, ПРОГРАММНОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ....10
5.1 УЧЕБНАЯ ЛИТЕРАТУРА....10
5.2. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ....10
5.3. СОВРЕМЕННЫЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ БАЗЫ ДАННЫХ И ИНФОРМАЦИОННЫЕ СПРАВОЧНЫЕ СИСТЕМЫ....11
6. ИНЫЕ СВЕДЕНИЯ И (ИЛИ) МАТЕРИАЛЫ....11
6.1. ПРИМЕРНЫЕ ТЕМЫ ПИСЬМЕННЫХ УЧЕБНЫХ РАБОТ....11
6.2. ПРИМЕРНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ / ЗАДАЧИ ДЛЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ....12

1. Цель дисциплины

В результате освоения дисциплины у обучающегося должны быть сформированы компетенции основной профессиональной образовательной программы (далее – ОПОП): ОПК-3.

Содержание компетенций как планируемых результатов обучения по дисциплине представлено в таблицах 1 и 2.

1.1 Формируемые компетенции

Таблица 1 - Формируемые дисциплиной компетенции

Наименование вида компетенции	Наименование категории (группы) компетенций	Код и название компетенции	
Обще профессиональные	Управленческие решения	ОПК - 3	Способен разрабатывать обоснованные организационно-управленческие решения с учетом их социальной значимости, содействовать их реализации в условиях сложной и динамичной среды и оценивать их последствия;

1.2 Индикаторы достижения компетенций

Таблица 2 – Индикаторы достижения компетенций, формируемые дисциплиной

Код и название компетенции	Дескрипторные характеристики компетенции по ОПОП	Дисциплины и практики, формирующие компетенцию по ОПОП
ОПК - 3	ОПК-3.1 Разрабатывает организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности	К.М.04 Экономико-управленческие основы профессиональной деятельности К.М.04.01 Экономическая и социальная география К.М.04.03 Менеджмент К.М.04.04 Управленческие решения К.М.04.06 Управление человеческими ресурсами К.М.05 Организационно-управленческие основы профессиональной деятельности К.М.05.04 Инновационный менеджмент К.М.05.05 Корпоративная социальная ответственность К.М.05.06 Реинжиниринг бизнес-процессов **К.М.05.08 Управленческий консалтинг** К.М.10 Модуль практической подготовки в условиях профессиональной среды К.М.10.01(У) Ознакомительная практика К.М.10.02(П) Технологическая (проектно-технологическая) практика К.М.10.03(Пд) Преддипломная практика К.М.11 Государственная итоговая аттестация К.М.11.01(Д) Выполнение и защита выпускной квалификационной работы

1.3 Знания, умения, навыки (ЗУВ) по дисциплине

Таблица 3 – Знания, умения, навыки, формируемые дисциплиной

Код и название компетенции	Дескрипторные характеристики компетенции по ОПОП	Знания, умения, навыки (ЗУВ), формируемые дисциплиной
ОПК - 3	ОПК-3.1 Разрабатывает организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности	**Знать:** - теоретические основы управленческого консалтинга; - основные тенденции развития управленческого консалтинга; - виды консалтинговых услуг, сущность и этапы процесса консультирования; - современные управленческие концепции и бизнес-модели в консалтинее; - основы управления процессами продвижения и продажи продуктов. **Уметь:** - обеспечивать кадровое, документационное, информационное управление в сфере организации и предоставления консалтинговых услуг; - критически оценивать и применять в исследовательской практике концептуальные способы интерпретации различных моделей консультирования; - оценивать эффективность использования инструментов управленческого консалтинга, разрабатывать проекты реструктуризации организации в рамках консалтингового проекта; **Владеть:** - навыками использования современных инструментов управленческого консалтинга и методами оценки их эффективности; - навыками разработки консалтинговых проектов с учетом специфики отдельных отраслей экономики, методами оценки эффективности реализации консалтинговых проектов.

2. Объём и трудоёмкость дисциплины по видам учебных занятий. Формы промежуточной аттестации

Таблица 4 – Объем и трудоемкость дисциплины по видам учебных занятий

Общая трудоемкость и виды учебной работы по дисциплине, проводимые в разных формах	Объём часов по формам обучения	
	ОФО	ОЗФО
1 Общая трудоемкость дисциплины	**108**	**108**
2 Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) (всего)	40	36
Аудиторная работа (всего):	40	36
в том числе:		

лекции	16	16
практические занятия, семинары	24	20
практикумы		
лабораторные работы		
Внеаудиторная работа (всего):		
в том числе индивидуальная работа обучающихся с преподавателем		
подготовка курсовой работы /контактная работа		
групповая, индивидуальная консультация и иные виды учебной деятельности, предусматривающие групповую или индивидуальную работу обучающихся с преподавателем*)*		
творческая работа (эссе)		
3 Самостоятельная работа обучающихся (всего)	68	72
4 Промежуточная аттестация обучающегося- **зачет**		

3. Учебно-тематический план и содержание дисциплины

3.1. Учебно-тематический план

Таблица 5 - Учебно-тематический план очной / очно-заочной форм обучения

№ п/п	Разделы и темы дисциплины по занятиям	Общая трудоемкость (всего час.)	Трудоемкость занятий (час.)						Формы текущего контроля и промежуточной аттестации успеваемости
			ОФО			ОЗФО			
			Аудиторн. занятия		СРС	Аудиторн. занятия		СРС	
			лекц.	практ.		лекц.	практ.		
1	Сущность и содержание управленческого консалтинга	14	2	2	10	2	2	10	Семинар, ситуационные задачи
2	Становление и развитие управленческого консалтинга	14	2	2	10	2	2	10	Ситуационные задачи, групповые задания
3	Консалтинговый процесс: сущность, этапы и содержание	18	2	4	12	2	4	12	Групповое задание, решение учебных задач
4	Методы анализа и решения проблем в управленческом консалтинге	30	4	6	20	4	4	22	Семинар, решение учебных задач, ситуационные задачи
5	Методы анализа рыночного поведения потребителей и формирования спроса	18	4	6	8	4	4	12	Ситуационная задача, групповое задание, учебные задачи
6	Маркетинг консалтинговых услуг	14	2	4	8	2	2	10	Групповое задание, ситуационные задачи
	Промежуточная аттестация – *зачет*								зачет
	Всего:	**108**	**16**	**24**	**68**	**16**	**20**	**72**	

3.2. Содержание занятий по видам учебной работы

Таблица 6 – Содержание дисциплины

№	Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела дисциплины
Содержание лекционного курса		
1	Сущность и содержание управленческого консалтинга	Понятия «консалтинг» и «управленческий консалтинг». Цель и задачи управленческого консалтинга. Основные направления управленческого консалтинга. Управленческий консалтинг и смежные профессиональные услуги в области экономики и управления. Виды консультантов. Специфика работы консультантов. Классификация консалтинговых организаций. Причины обращения к услугам консультантов.
2	Становление и развитие управленческого консалтинга	Предпосылки возникновения управленческого консалтинга. Возникновение и развитие управленческого консалтинга в России. Проблемы и перспективы в развитии управленческого консалтинга в России. Российский рынок консалтинговых услуг. Большая четверка компаний, работающих на рынке консалтинговых услуг России.
3	Консалтинговый процесс: сущность, этапы и содержание	Сущность консалтингового процесса. Стадии процесса консультирования. Предпроектная стадия. Формирование технического задания. Формирование коммерческого предложения. Виды договоров с консультантами. Проектная стадия. Постпроектная стадия. Особенности взаимодействия консультанта и клиента (поведенческие роли консультанта, понятие «система клиента», методы воздействия на «систему клиента», психологические проблемы взаимоотношения «консультант-клиент», этика и личностные качества консультанта).
4	Методы анализа и решения проблем в управленческом консалтинге	Обзор методов организационной диагностики. Метатеория функционирования организационных систем Р. Ликерта. Ситуационные и нормативные диагностические модели. Исследование организационной мотивации. Анализ эффективности команды. Оценка эволюции лидерских качества. Оценка стратегического плана компании. Исследование организационного климата. Аудит операционной эффективности. Аудит организационной культуры. Сканирование организации. Классический и стандартизированный SWOT-анализ. Метод VOCATE. Модель McKinsey 7S. Реинжиниринг бизнес-процессов. Бенчмаркинг. Аутсорсинг. Коучинг. Концепция «Шесть сигм». Система всеобщего управления качеством.
5	Методы анализа рыночного поведения потребителей и формирования спроса	Процесс принятия потребительского решения. Внутренние факторы поведения потребителей. Факторы внешнего влияния на поведение потребителей. Поведение потребителей и маркетинговая политика компании. Организованное поведение потребителей. Основные инструменты формирования спроса. Концепция 4P. Модель AIDA. Стратегия голубого океана. Матрица БКГ. Аудит бренда. Карти-

№	Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела дисциплины
		рование пути клиента. Модель VALS. Модель SERVQUAL. Модель Кано. Пятиуровневая модель продукта Ф. Котлера. Индекс потребительской лояльности. Модель SIMALTO. USP-анализ.
6	Маркетинг консалтинговых услуг	Специфика маркетинга консалтинговых услуг. Свойства услуг. Маркетинговая стратегия. Маркетинговая работа с имеющимися клиентами. Особенности работы на рынках B2B и B2G. Методы учета интереса клиентов. Методы привлечения новых клиентов. Поиск клиентов по Ф. Кромсану.
Содержание практических / семинарских занятий		
1	Сущность и содержание управленческого консалтинга	Семинарское занятие по теме: «Консалтинговые услуги: понятие и сущность» 1. Понятие консалтинговой услуги. 2. Виды консалтинговых услуг. 3. Способы определения качества консультационного продукта. 4. Специфика ценообразования на консалтинговые услуги. 5. Современная инфраструктура регулирования и саморегулирования консалтинговых услуг.
2	Становление и развитие управленческого консалтинга	Семинарское занятие по теме: «Эволюция рынка консалтинговых услуг на Западе» 1. Становление рынка консалтинговых услуг (первый этап, 1920-е гг.). 2. Становление рынка консалтинговых услуг (второй этап, 1930-1940-е гг.). 3. «Золотые годы» консультирования (1950-1960-е гг.). 4. Консалтинговые услуги в 1970-1990-е гг. 5. Современный мировой рынок консалтинговых услуг.
3	Консалтинговый процесс: сущность, этапы и содержание	Практическое занятие: 1. Разработать техническое задание в рамках реализации консалтинговой услуги по заданным условиям. 2. Сформировать коммерческое предложение по услуге консалтинга в рамках определенной ситуации.
4	Методы анализа и решения проблем в управленческом консалтинге	Практическое занятие: 1. На примере конкретного стратегического плана выполнить его базовую оценку. 2. Выполнить аудит операционной эффективности для предложенной организации. 3. Составить модель бизнес-процессов организации в рамках предложенного кейса.
5	Методы анализа рыночного	Практическое занятие:

№	Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела дисциплины
	поведения потребителей и формирования спроса	1. Проанализировать особенности поведения потребителей в конкретной ситуации и выявить причины такого поведения. Разработать механизмы / стратегии формирования / управления спросом для анализируемого рынка. 2. Рассчитать индекс потребительской лояльности для конкретного примера.
6	Маркетинг консалтинговых услуг	Практическое занятие: 1. Изучить предложенную ситуацию и выявить проблемы в маркетинге услуг конкретной консалтинговой компании. 2. Разработать программу продвижения собственной (на выбор) консалтинговой компании.

4. Порядок оценивания успеваемости и сформированности компетенций обучающегося в текущей и промежуточной аттестации

Для положительной оценки по результатам освоения дисциплины обучающемуся необходимо выполнить все установленные виды учебной работы. Оценка результатов работы обучающегося в баллах (по видам) приведена в таблице 7.

Таблица 7 – Шкала и показатели оценивания результатов учебной работы обучающихся по видам в балльно-рейтинговой системе (БРС)

Учебная работа (виды)	Сумма баллов	Виды и результаты учебной работы	Оценка в аттестации	Баллы (18 недель)
Текущая учебная работа ОФО				
Текущая учебная работа в семестре (посещение занятий по расписанию и выполнение заданий)	**60** (100% /баллов приведенной шкалы)	Лекционные занятия (8 занятий)	**0,5 балла** – посещение 1 лекционного занятия **1 балл** – активное участие в обсуждении лекционного материала с преподавателем	4-8
		Практические занятия (8 занятий).	**0,5 балла** – посещение 1 практического занятия и выполнение работы на 51-65% **1 балл** – посещение 1 занятия и существенный вклад на занятии в работу всей группы, самостоятельность и выполнение работы на 66-100%	4-8
		Индивидуальное задание (6 заданий): готовое решенное задание	**За одно ИЗ: 5-10 баллов:** **5 баллов** (выполнено 51-65% заданий) **7 баллов** (выполнено 66-85% заданий) **10 баллов** (выполнено 86-100% заданий)	30-60
		Итоговый тест	**13 баллов** (51-65% правильных ответов) **18 баллов** (66-84% правильных ответов) **24 балла** (85-100% правильных ответов)	13-24
Текущая учебная работа ОЗФО				

Текущая учебная работа в семестре (посещение занятий по расписанию и выполнение заданий)	**60** (100% /баллов приведенной шкалы)	Лекционные занятия (7 занятий)	**0,5 балла** – посещение 1 лекционного занятия **1 балл** – активное участие в обсуждении лекционного материала с преподавателем	3,5-7
		Практические занятия (7 занятий)	**0,5 балла** – посещение 1 практического занятия и выполнение работы на 51-65% **1 балл** – посещение 1 занятия и существенный вклад на занятии в работу всей группы, самостоятельность и выполнение работы на 66-100%	3,5-7
		Индивидуальное задание (6 заданий): готовое решенное задание	**За одно ИЗ: 5-10 баллов:** **5 баллов** (выполнено 51-65% заданий) **7 баллов** (выполнено 66-85% заданий) **10 баллов** (выполнено 86-100% заданий)	30-60
		Итоговый тест	**14 баллов** (51 - 65% правильных ответов) **19 баллов** (66 - 84% правильных ответов) **26 баллов** (85 - 100% правильных ответов)	14-26
Итого по текущей работе в семестре				**51-100**
Промежуточная аттестация				
Промежуточная аттестация (зачет)	**40** (100% /баллов приведенной шкалы)	Вопрос	**24 балла** (пороговое значение) **46 баллов** (максимальное значение)	24-46
		Практическое задание	**27 баллов** (пороговое значение) **54 балла** (максимальное значение)	27-54
Итого по промежуточной аттестации (зачет)				51-100
Суммарная оценка по дисциплине: Сумма баллов текущей и промежуточной аттестации – 51-100 б.				

По итогам изучения дисциплины обучающиеся, выполнившие все практико-ориентированные задания и набравшие не менее 51 балла в ходе текущей работы в течение семестра, получают оценку «зачтено» без прохождения аттестационного испытания.

Обучающиеся, набравшие менее 51 балла в течение семестра, сдают зачет в сроки, установленные графиком учебного процесса.

К зачету допускаются студенты, накопившие не менее 51 балла в ходе текущей аттестации при условии выполнения всех заданий текущей работы в семестре до даты зачета.

В промежуточной аттестации оценка выставляется в ведомость в 100-балльной шкале и в буквенном эквиваленте (таблица 8).

Таблица 8 – Соотнесение 100-балльной шкалы и буквенного эквивалента оценки

Сумма набранных баллов	*Уровни освоения дисциплины и компетенций*	*Экзамен*		*Зачет*
		Оценка	*Буквенный эквивалент*	*Буквенный эквивалент*
86 - 100	Продвинутый	5	отлично	Зачтено
66 - 85	Повышенный	4	хорошо	
51 - 65	Пороговый	3	удовлетворительно	
0 - 50	Первый	2	неудовлетворительно	Не зачтено

5. Материально-техническое, программное и учебно-методическое обеспечение дисциплины

5.1 Учебная литература

Основная учебная литература

1. Блинов, А. О. Управленческое консультирование: Учебник / Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации [Электронный ресурс]. - Москва: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2020. - 210 с. - ISBN 978-5-394-03525-8. - URL: http://new.znanium.com/go.php?id=1093457 (дата обращения – 01.09.2021).
2. Лапыгин, Ю. Н. Управленческий консалтинг: Учебник / Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, Владимирский ф-л [Электронный ресурс]. – Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2020. - 330 с. - ISBN 978-5-16-012366-0. – URL: http://new.znanium.com/go.php?id=1062656 (дата обращения – 01.09.2021).

Дополнительная литература

3. Забродин, В. Ю. Управленческий консалтинг. Социологический подход: Учебное пособие для вузов / Забродин В. Ю. [Электронный ресурс]. - Москва: Юрайт, 2020. - 130 с. - (Высшее образование). - ISBN 978-5-534-10127-0. – URL: https://urait.ru/bcode/453411 (дата обращения – 01.09.2021).
4. Лебедева, Л. В. Организационное консультирование: Учебное пособие для вузов / Лебедева Л. В. - 2-е изд. [Электронный ресурс] – Москва: Юрайт, 2020. - 162 с. - (Высшее образование). - ISBN 978-5-534-00009-2. – URL: https://urait.ru/bcode/453486 (дата обращения – 01.09.2021).

5.2. Материально-техническое и программное обеспечение дисциплины

Учебные занятия по дисциплине проводятся в учебных аудиториях КГПИ КемГУ (таблица 9).

Таблица 9 – Материально-технические условия реализации дисциплины

Наименование помещений для проведения всех видов учебной деятельности, предусмотренной учебным планом, в том числе помещения для самостоятельной работы, с указанием перечня основного оборудования, учебно-наглядных пособий и используемого программного обеспечения	Адрес (местоположение) помещений для проведения всех видов учебной деятельности, предусмотренной учебным планом
402 Учебная аудитория (мультимедийная)для проведения: - занятий лекционного типа; - семинарского (практического) типа; - групповых и индивидуальных консультаций; - текущего контроля и промежуточной аттестации. **Специализированная (учебная) мебель:** доска меловая, кафедра, столы, стулья. **Оборудование**: стационарное - компьютер, проектор, акустическая система, доска интерактивная. **Используемое программное обеспечение:** MS Windows (Microsoft Imagine Premium 3 year по сублицензионному договору № 1212/КМР от 12.12.2018 г. до 12.12.2021 г.), LibreOffice (свободно распространяемое ПО), Яндекс.Браузер (отечественное свободно распространяемое ПО), ПО интерактивной доски SmartNotebook (ключ лицензии по серийному номеру оборудования). **Интернет с обеспечением доступа в ЭИОС.**	654079, Кемеровская область, г. Новокузнецк, пр-кт Металлургов, д. 19

5.3. Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

1. Административно-управленческий портал «AUP.RU»: [Электронный ресурс]: информационно-методический интернет-ресурс по вопросам экономики, финансов, менеджмента и маркетинга на предприятии. – URL: http://www.aup.ru, свободный.
2. Интернет-проект «Корпоративный менеджмент»: [Электронный ресурс]: библиотека управления, публикации, семинары и конференции. – URL: https://www.cfin.ru, свободный.
3. Федеральный образовательный портал «ЭСМ: Экономика, Социология, Менеджмент»: [Электронный ресурс]. – URL: http://ecsocman.hse.ru, свободный.

6. Иные сведения и (или) материалы.

6.1. Примерные темы письменных учебных работ

1. История управленческого консалтинга в СССР и России.
2. Управленческий консалтинг в развитых капиталистический странах в 50-е 80-е годы XX-го века.
3. Проблемы профессиональной этики бизнес-консультантов.
4. Элитные компании в сфере управленческого консалтинга.
5. Особенности и перспективы развития консалтинга в современной России.
6. Различия российской и западной школ консультирования.
7. Современные российские технологии консультирования.
8. Моделирование консалтингового процесса.
9. Консультирование в области стратегического планирования и управления.
10. Консультирование в области управления маркетингом.
11. Консультирование в области финансового управления.
12. Консультирование в области организационных структур управления и процессов принятия решений.
13. Консультирование в области бухгалтерского учета.
14. Консультирование в области управления персоналом.
15. Консультирование в области организации производства.
16. Консультирование в области информационных технологий.
17. Консультирование в области корпоративных структур.
18. Консультирование в области экологии.
19. Консультирование по вопросам управления изменениями и сопротивление изменениям.
20. Стратегическое планирование деятельности консалтинговой фирмы.
21. Методы ценообразования в консалтинговом бизнесе.
22. Эффективные коммуникации в консалтинге.
23. Качество консалтинговых услуг и его измерение.
24. Система мотивации в консалтинговом бизнесе.
25. Роль маркетинга в развитии консалтингового бизнеса.
26. Консалтинг в управлении государственным сектором.

Результаты работы оцениваются в баллах: от 5 до 10. 10 баллов ставится, если студент на защите демонстрирует знание заданной темы, а сама работа полностью отвечает следующим критериям:

Критерии	Показатели
1.Новизна материала	- новизна и самостоятельность в постановке проблемы, в формулировании нового аспекта выбранной для анализа проблемы; - наличие авторской позиции, самостоятельность суждений.
2. Степень раскрытия сущности проблемы	- соответствие содержания теме и плану реферата; - полнота и глубина раскрытия основных понятий проблемы; - умение работать с литературой, систематизировать и структурировать материал; - умение обобщать, сопоставлять различные точки зрения по рассматриваемому вопросу, аргументировать основные положения и выводы.
3. Обоснованность выбора источников	- круг, полнота использования литературных источников по проблеме; - привлечение новейших работ по проблеме (журнальные публикации, материалы сборников научных трудов и т. д.).
4. Соблюдение требований к оформлению	- правильное оформление ссылок на используемую литературу; - грамотность и культура изложения; - владение терминологией и понятийным аппаратом проблемы; - соблюдение требований к объему работы; - соответствие требованиям к оформлению студенческих работ.
5. Грамотность	- отсутствие орфографических и синтаксических ошибок, стилистических погрешностей; - отсутствие опечаток, сокращений слов, кроме общепринятых; - литературный стиль.

7 баллов выставляется студенту, если работа не отвечает одному из указанных выше критериев, а сам студент на защите демонстрирует общее знание по заданной теме.

5 баллов выставляется студенту, если работа не отвечает максимум двум из указанных критериев, а сам студент на защите демонстрирует поверхностное знание по заданной теме.

Баллы не выставляются студенту, обнаружившему значительные пробелы в знаниях основного учебно-программного материала, допустившему принципиальные ошибки в ответе при защите работы. Также баллы не выставляются, если работа не выполнена или не соответствует более чем трем критериям, указанным в таблице.

6.2. Примерные вопросы и задания / задачи для промежуточной аттестации

Таблица 10 - Примерные теоретические вопросы к зачету

Разделы и темы	Примерные теоретические вопросы	Примерные практические задания
1. Сущность и содержание управленческого консалтинга	1. Понятие и сущность управленческого консалтинга. 2. Управленческий консалтинг и смежные	Определить качество консалтинговой услуги в рамках предложенного кейса и указать на индикаторы оце-

	профессиональные услуги. 3. Виды и специфика работы консультантов. 4. Причины обращения к консультантам.	ненного качества.
2. Становление и развитие управленческого консалтинга	5. Предпосылки возникновения управленческого консалтинга. 6. Возникновение и развитие управленческого консалтинга в России. 7. Российский рынок консалтинговых услуг. 8. «Большая четверка» компаний-консультантов.	Сравнить состояние рынка консалтинговых услуг в России в периоды: 1) 1995-2014 и 2) с 2014 – по настоящее время. Сделать выводы о перспективах развития рынка консалтинга в России.
3. Консалтинговый процесс: сущность, этапы и содержание	9. Сущность и стадии консалтингового процесса. 10. Предпроектная стадия консалтингового процесса. 11. Основные документы, создаваемые в рамках оформления консалтинговой услуги. 12. Особенности взаимодействия консультанта и клиента.	Найти ошибки в техническом задании в рамках предложенного кейса.
4. Методы анализа и решения проблем в управленческом консалтинге	13. Обзор методов организационной диагностики. Метатеория Р. Ликерта. 14. Методы исследования организационной мотивации. 15. Оценка стратегического плана компании. 16. Исследование организационного климата. 17. Аудит организационной культуры. 18. Сканирование организации.	Дать базовую оценку предложенному стратегическому плану компании. Составить примерную базовую модель бизнес-процессов на основе предложенного кейса.
5. Методы анализа рыночного поведения потребителей и формирования спроса	19. Процесс принятия потребительского решения. 20. Факторы поведения потребителей. 21. Поведение потребителей и маркетинговая политика компании. 22. Организованное поведение потребителей. 23. Основные методы анализа поведения потребителей. 24. Основные инструменты формирования спроса.	Выявить особенности поведения потребителей в рамках предложенного кейса, а также предложить варианты применения методов для дальнейшего анализа их поведения. Рассчитать индекс потребительской лояльности для конкретного кейса.
6. Маркетинг консалтинговых услуг	25. Специфика маркетинга консалтинговых услуг. 26. Особенности работы на рынках B2B и B2G. 27. Методы учета интересов клиентов.	Указать на проблемы маркетинга консалтинговых услуг конкретной организации в рамках предложенного кейса. Предложить варианты учета

	28. Поиск клиентов по Ф. Кромсану.	интересов клиента в рамках предложенного кейса.

Автор: П. Г. Шатунов, старший преподаватель кафедры экономики и управления