

Перечень вопросов к зачету с оценкой по дисциплине
«Управленческий консалтинг»

1. Понятие консультирования по вопросам управления, т.е. управленческого консультирования.
2. УК как деятельность, направленная на повышение эффективности фирм, компаний, организаций, органов власти, территориальных единиц.
3. Основные задачи управления.
4. Цели и задачи управленческого консультирования.
5. Предмет и метод дисциплины УК.
6. Принципы УК.
7. УК как наука.
8. Предшественники теории научного управления.
9. Появление первых профессиональных консультантов и возрастание сферы их деятельности в начале XX в.
10. Появление консалтинговых фирм по управлению человеческими ресурсами, по управлению сбытом и маркетингом.
11. Зарождение и развитие финансового консалтинга.
12. Военный и послевоенный периоды развития УК.
13. Возникновение «Большой восьмерки».
14. Парижская Всемирная конференция консультантов по управлению.
15. Развитие УК как отрасли сегодня.
16. Понятие и виды деловых услуг, их краткая характеристика.
17. Место УК среди деловых услуг.
18. Понятие консультационной деятельности и консультационной услуги.
19. Суть термина «менеджмент-консалтинг».
20. Консультационный процесс и цели консультирования.
21. Консультант и клиент, их взаимодействие.
22. Основные задачи, с которыми консультанты сталкиваются при работе на предприятиях, в организациях, территориальных образованиях.
23. Функциональный и профессиональный подходы к консультированию.
24. Требования к консультанту
25. Основные виды УК: стратегический консалтинг, маркетинговый консалтинг, построение эффективной системы управления, кадровый консалтинг и развитие корпоративной культуры.
26. Некоторые виды, модели и социальные технологии стратегического консалтинга.
27. Два подхода к УК: рекомендательный и социально-инжиниринговый, их характеристика, различия, преимущества и недостатки.
28. Услуги управленческих консультантов.
29. Классификация консультантов.
30. Работа с мегасистемами.
31. Отличие стандартного планирования от стратегического планирования.
32. Территориальный маркетинг.
33. Имидж и брендинг территории
34. Организация процесса стратегического планирования развития муниципалитетов и регионов.
35. Стратегическое планирование развития предприятий и организаций.
36. Принципы поведения консультанта.
37. Внешние и внутренние консультанты, сравнительная характеристика их работы.
38. Разнообразие применяемых консультантами технологий.
39. Социальные технологии, креативные технологии, деловые и рефлексивные игры.
40. Техника модерации и правила групповой работы.

41. Методы консультирования: экспертное, процессное, обучающее.
42. Признаки и типы УК.
43. Понятие, сущность и специфика консалтингового проекта.
44. Виды ограничений при реализации проекта.
45. Понятие и суть проектного менеджмента.
46. Руководитель проекта и команда проекта.
47. Основные разделы (каркас) проекта.
48. Этапы подготовки и реализации проекта.
49. Инструменты проектного менеджмента.
50. Виды планирования по проекту.
51. Структурный план, план-график, бюджет проекта.
52. Презентация проекта.
53. Критерии успешной реализации консалтинговых проектов.

Тест к зачету с оценкой по дисциплине
«Управленческий консалтинг»

1 вариант

1. Управленческий консалтинг (УК) – это *(возможно отметить несколько или все подпункты)*:
 - А) сфера услуг
 - Б) консультирование по различным вопросам, касающимся юридической, финансовой, технической или любой другой сферы
 - В) составная часть инфраструктуры рыночной экономики
 - Г) важная профессиональная служба, помогающая руководителям анализировать и решать стоящие перед их предприятиями или организациями практические задачи, а также перенимать чужой опыт.
2. Управленческий консалтинг направлен на *(возможно отметить несколько или все подпункты)*:
 - А) увеличение количества научных открытий
 - Б) сокращение финансовых потерь, связанных с оптимальной организацией производства
 - В) масштабное и рациональное введение инноваций во все области деятельности, где они могут приносить успех и прибыль
 - Г) оптимизацию работы персонала
 - Д) поддержку того владельца бизнеса, который пригласил консультанта, в ущерб другим владельцам.
3. В чем заключаются задачи консультанта *(возможно отметить несколько или все подпункты)*:
 - А) проведение анализа предприятия-клиента
 - Б) сбор и предоставление информации
 - В) оптимизация финансовых потоков
 - Г) повышение эффективности деятельности предприятия-клиента
 - Д) устранение конкурентов предприятия-клиента любыми возможными способами.
4. В каком городе была проведена Всемирная конференция консультантов по управлению, сыгравшая большую роль в становлении отрасли УК:
 - А) Нью-Йорк
 - Б) Лондон
 - В) Париж

Г) Брюссель.

5. Как называют сегодня несколько крупнейших международных консалтинговых фирм – Большая:

- А) десятка
- Б) восьмерка
- В) шестерка
- Г) четверка.

6. Какие методы работы консультантов реализуются во время осуществления консалтингового проекта *(возможно отметить несколько или все подпункты)*:

- А) процессное консультирование
- Б) обучающее консультирование
- В) экспертное консультирование
- Г) результативное консультирование.

7. По типам решаемых задач УК можно разделить на следующие виды консалтинга *(можно отметить несколько или все подпункты)*:

- А) стратегический
- Б) тактический
- В) операционный
- Г) консалтинг делопроизводства
- Д) маркетинговый
- Е) построение эффективной системы управления
- Ж) кадровый.

8. Что включает кадровый консалтинг *(возможно отметить несколько или все подпункты)*:

- А) подбор кадров, которые находятся между собой в родственных отношениях
- Б) подбор кадров, которые могут органично дополнить друг друга по своим деловым качествам
- В) подбор квалифицированных топ-менеджеров и правильное распределение между ними функций и полномочий
- Г) формирование команды людей, которые готовы работать вместе в рамках осуществляемого ими бизнес-проекта.

9. Что такое креативные технологии *(возможно отметить несколько или все подпункты)*:

- А) методики, предназначенные для развития творческого мышления у детей
- Б) методики, предназначенные для сбора информации и проведения экономического анализа
- В) методики, предназначенные для принятия управленческих решений
- Г) методики, предназначенные для проведения групповой работы
- Д) инструментарий модератора.

10. На какие группы делятся применяемые консультантами методики по критерию инвестиций *(по экономичности)*:

- А) беззатратные – затратные
- Б) беззатратные – низкозатратные - затратные
- В) беззатратные – затратные – особо затратные
- Г) беззатратные – низкозатратные - среднезатратные – затратные - особо затратные.

11. Какие качества из перечисленных присущи хорошему консультанту (*возможно отметить несколько или все подпункты*):

- А) задает вопросы и высказывает суждения, которые показывают знание им ключевой терминологии, фактов, цифр или событий, связанных со сферой клиента
- Б) не интересуется ролью конкретных сотрудников в фирме
- В) высказывает суждения в вопросительной форме, интересуется мнением клиента о них
- Г) не запоминает высказываний и комментариев клиента.

12. Что из перечисленного относится к технике модерации (*возможно отметить несколько или все подпункты*):

- А) мозговой штурм
- Б) опрос с помощью карточек
- В) оценка с помощью пунктов (стикеров)
- Г) групповая работа по заранее написанному сценарию
- Д) проведение проверки с целью установления фактических данных и сбора информации о выполнении нормативных правовых актов по проверяемым вопросам.

13. Какие качества из перечисленных присущи хорошему консультанту (*возможно отметить несколько или все подпункты*):

- А) задает вопросы и высказывает суждения, которые показывают знание им ключевой терминологии, фактов, цифр или событий, связанных со сферой клиента
- Б) не интересуется ролью конкретных сотрудников в фирме
- В) высказывает суждения в вопросительной форме, интересуется мнением клиента о них
- Г) не запоминает высказываний и комментариев клиента.

14. Какие стадии включает процедура отбора консультационной фирмы?

- А) предварительный отбор и окончательный выбор
- Б) отбор по рекомендации знакомых и выбор на собеседовании
- В) отбор по отзывам в сети Интернет и выбор по результатам тестирования
- Г) предварительный отбор, составление окончательного списка кандидатов и окончательный выбор.

15. Какие отношения между участниками отображаются при составлении карты отношений (*можно отметить все или несколько подпунктов*):

- А) кооперация
- Б) зависимость
- В) конкуренция
- Г) конфликт
- Д) административная подчиненность.

16. Каковы графы матрицы «Проблема – цель» (*можно отметить все или несколько подпунктов*):

- А) проблема
- Б) причины
- В) следствия
- Г) желаемое состояние
- Д) необходимые меры.

17. После составления SWOT-анализа полученную информацию можно проанализировать следующим образом (*можно отметить несколько или все подпункты*):

- А) какого руководителя следует уволить?
- Б) какого нового специалиста следует пригласить?

- В) как можно использовать сильные и преодолеть слабые стороны?
- Г) как можно использовать шансы и избежать рисков?

18. Проект – это:

- А) специальным образом оформленное предложение группы разработчиков, направленное на улучшение текущей ситуации посредством привлечения средств государственных программ
- Б) комплекс взаимосвязанных мероприятий, предназначенных для достижения, в течение заданного периода времени и при установленном бюджете, поставленных задач с четко определенными целями
- В) комплекс задач, которые должны выполняться в постоянном режиме специалистами конкретной организации при наличии необходимого финансирования.

19. Из каких составляющих состоит каркас проекта (*можно отметить несколько или все подпункты*):

- А) идея
- Б) авторы (разработчики)
- В) название
- Г) цель
- Д) задачи (подцели)
- Е) сроки
- Ж) исполнители
- З) инструменты (рабочие пакеты).

20. Что относится к циклу «Подготовка проекта:

- А) обследование исходной ситуации
- Б) зарождение идеи
- В) формулирование цели
- Г) планирование
- Д) презентация проекта
- Е) реализация проекта.

2 вариант

21. Управленческий консалтинг – деятельность, направленная на (*возможно отметить несколько или все подпункты*):

- А) повышение эффективности фирм
- Б) улучшение обслуживания социально незащищенных слоев общества
- В) устойчивое и планомерное развитие территориальных единиц
- Г) оптимизацию работы организаций, органов власти.

22. Процесс консультирования - это серия действий, (*возможно отметить один, несколько или все подпункты*):

- А) которые предпринимает консультант для разрешения проблем, достижения позитивных перемен внутри клиентской организации
- Б) которые предпринимает консультант для создания условий, при которых клиент в состоянии самостоятельно добиться положительных изменений
- В) направленных на дискредитацию конкурирующей организации
- Г) которые предпринимает консультант для повышения рейтинга своей консалтинговой фирмы.

23. Как часто называют период развития управленческого консультирования в период после окончания Второй мировой войны:

- А) бронзовый период
- Б) серебряный период
- В) золотой период
- Г) период застоя.

24. В каком году была проведена Всемирная конференция консультантов по управлению, сыгравшая большую роль в становлении отрасли УК:

- А) в 1939
- Б) в 1943
- В) в 1987
- Г) в 2001.

25. Что такое консалтинговая услуга (*возможно отметить несколько или все подпункты*):

- А) совет, рекомендация, анализ, оценка, прогноз, справка и т.п. в предметной области интересов (проблем) клиента
- Б) помощь в опосредовании контактов между заказчиком и потенциальным покупателем
- В) продукт консультационной деятельности, получаемый в процессе взаимодействия субъекта (консультанта) и объекта консультирования
- Г) помощь в опосредовании контактов между заказчиком и местными политиками.

26. Что из перечисленного относится к деловым услугам (*возможно отметить несколько или все подпункты*):

- А) управленческое консультирование
- Б) реклама и отношения с общественностью
- В) обучение рабочим специальностям
- Г) обучение домоводству
- Д) юридическое обслуживание
- Е) бухгалтерское обслуживание.

27. Консультант должен обладать следующими качествами (*возможно отметить несколько или все подпункты*):

- А) обладает знаниями, аналитическими и диагностическими навыками
- Б) обладает способностью творчески применить свои знания, умения и навыки
- В) соблюдает этические нормы и стандарты профессии
- Г) имеет красивую внешность.

28. Стратегический консалтинг - это базовый вид УК, представляющий собой (*возможно отметить несколько или все подпункты*):

- А) видение и общее описание бизнес-модели, её преимуществ и недостатков в сравнении с основными конкурентами
- Б) изучение рыночной ситуации по данному виду (группе) товаров
- В) изучение тенденций производства и потребления сырья и готовой продукции на глобальном и региональном рынках
- Г) изучение вопросов взаимодействия членов конкретного коллектива организации-клиента.

29. Какие международные фирмы сегодня относятся к ведущим «гигантам» в сфере консалтинга (*можно отметить несколько или все подпункты*):

- А) Ernst&Young
- Б) Marks&Engels
- В) Marks spencer

- Г) PricewaterhouseCoopers
- Д) Deloitte
- Е) Peat, Marwick, Mitchell
- Ж) KPMG.

30. Что такое модерация и когда она необходима (*возможно отметить один или несколько подпунктов*):

- А) при подготовке к показу модной одежды
- Б) для организации в группе процесса обсуждения, формирования позиции и выработки решений
- В) для организации методической помощи руководящим работникам организации в их текущей работе
- Г) при проведении технического переоснащения на предприятии.

31. Хороший модератор в качестве руководителя группы (*возможно отметить несколько подпунктов*):

- А) организует процесс обсуждения, при этом не оказывая на группу влияния с точки зрения содержания
- Б) являясь специалистом по данной тематике, самостоятельно формулирует ответ на главный вопрос обсуждения и выносит его на голосование
- В) предлагает методический инструментарий и технику (способы) формирования мнений
- Г) организует наглядное отображение хода дискуссии посредством средств визуализации.

32. После составления SWOT-анализа полученную информацию можно проанализировать следующим образом (*можно отметить несколько или все подпункты*):

- А) какого руководителя следует уволить?
- Б) какового нового специалиста следует пригласить?
- В) как можно использовать сильные и преодолеть слабые стороны?
- Г) как можно использовать шансы и избежать рисков?

33. Цель анализа силовых полей заключается в сопоставлении друг с другом:

- А) различных организаций, имеющих тот или иной вес на рынке конкретных услуг
- Б) движущих сил, которые способствуют достижению цели, и сил противодействия, которые этому препятствуют
- В) потенциала различных групп, представленных в муниципальном образовании.

34. Что такое майнд-мэппинг?

- А) метод сбора и структурирования идей по какой-либо теме
- Б) метод размещения определенной информации на специализированных картах местности
- В) оценка потенциального руководителя с точки зрения его «идейности» и лояльности к организации.

35. Какие виды консультантов по процессу обычно выделяют (*возможно отметить несколько или все подпункты*):

- А) посредник
- Б) агитатор
- В) провокатор
- Г) преподаватель
- Д) специалист
- Е) помощник
- Ж) исполнитель

3) стратег.

36. Каковы принципы поведения консультанта при реализации консалтингового проекта *(возможно отметить несколько или все подпункты)*:

- А) доброжелательное отношение к клиенту
- Б) ориентация на ценности и нормы клиента
- В) ориентация на максимально высокий гонорар при минимальном объеме работы
- Г) запрет давать советы со стопроцентной гарантией благоприятного исхода утрата доверия
- Д) конфиденциальность полученной информации.

37. Каковы отличительные признаки консалтингового проекта *(возможно отметить несколько или все подпункты)*:

- А) ограниченные временные рамки
- Б) фиксированные финансовые и людские ресурсы
- В) четкая постановка цели
- Г) новизна и комплексный характер
- Д) специфическая организационная форма.

38. Что относится к инструментам проектного менеджмента *(возможно отметить несколько или все подпункты)*:

- А) формулирование названия и описание проекта
- Б) структурный план, план-график и финансовый план
- В) креативные технологии
- Г) проектный контроллинг
- Д) социологический опрос.

39. На какие крупные циклы делится Жизненный цикл проекта (ЖЦП):

- А) обследование исходной ситуации
- Б) подготовка проекта
- В) презентация проекта
- Г) реализация проекта
- Д) окончание проекта
- Е) тиражирование опыта проекта (мультипликация).

40. Что относится к циклу «Реализация проекта»:

- А) обследование исходной ситуации
- Б) зарождение идеи
- В) формулирование цели
- Г) планирование
- Д) презентация проекта
- Е) исполнение проекта
- Ж) завершение проекта.

Практико-ориентированные задания (ситуации) по дисциплине
«Управленческий консалтинг»

Задание 1

Проведите SWOT- анализ предприятия ООО «Солнышко» (производство детских игрушек) и составьте соответствующую матрицу.

Задание 2

Составьте карту отношений в бизнесе (сфера строительства многоквартирных жилых домов).

Задание 3

Составьте матрицу «Проблемы – участники» (тематика – развитие локального туризма в муниципальном образовании).

Задание 4

Составьте майнд-мэппинг (тематика – проведение ярмарки товаропроизводителей).

Задание 5

Составьте каркас проекта (тематика – открытие бизнес-инкубатора).

Задание 6

Составьте структурный план проекта (подготовка новой линейки товаров).

Задание 7

Составьте план-график проекта (открытие городского дома культуры).

Задание 8

Проведите SWOT- анализ туристического потенциала муниципального образования NN и составьте соответствующую матрицу.

Задание 9

Составьте карту отношений в бизнесе (сфера производства хлебобулочных изделий).

Задание 10

Составьте анализ силовых полей (тематика – слияние небольших самостоятельных производств в промышленный холдинг).