Приложение 4

к образовательной программе

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.01.ДЭ.01.02 Управленческий консалтинг
(индекс, наименование дисциплины в соответствии с учебным планом)

38.03.04 Государственное и муниципальное управление
(код, наименование направления подготовки/специальности)

Государственная и муниципальная служба (с углубленным изучением иностранных языков)
(наименование образовательной программы)

очная
(форма обучения)

Год набора – 2026

Красногорск

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ

Сертификат: 7EA87949AEF3929182CB76EC6B77ADA6
Владелец: Арсенян Арташес Завенович
Действителен: с 03.02.2026 до 29.04.2027

Автор(ы)-составитель(и) РПД:
Анисимов Е.Я., ст. преподаватель кафедры Государственной и муниципальной службы

Заведующий кафедрой:
Галий Елена Анатольевна, кандидат экономических наук, доцент, зав. кафедрой Государственной и муниципальной службы

Рабочая программа дисциплины Управленческий консалтинг одобрена на заседании кафедры Государственной и муниципальной службы факультета Государственного и муниципального управления МОФ РАНХиГС

протокол № 7 от «05» марта 2026 г.

СОДЕРЖАНИЕ

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы
2. Объем и место дисциплины в структуре образовательной программы
3. Содержание и структура дисциплины
4. Типы оценочных материалов, показатели и критерии их оценивания
5. Формы аттестации, типовые оценочные материалы для текущего контроля успеваемости обучающихся, критерии и шкалы оценивания по контрольным точкам
6. Формы промежуточной аттестации, критерии и шкала оценивания, типовые оценочные материалы по дисциплине
7. Методические материалы по освоению дисциплины
8. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»
9. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Дисциплина Б1.В.01.ДЭ.01.02 Управленческий консалтинг обеспечивает формирование у обучающихся следующих универсальных, общепрофессиональных и профессиональных компетенций:

ОТФ/ТФ и реквизиты ПС	**Код компетенции**	**Наименование Компетенции**	**Код индикатора достижения компетенций**	**Наименование индикатора достижения компетенций**	**Образовательный результат**
Информационно-аналитическая и организационно-административная поддержка деятельности руководителя организации 07.002 Специалист по организационному и документационному обеспечению управления организацией	УК-1	Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач	УК-1.1	Анализирует задачу, выделяя ее базовые составляющие	Знает базовые принципы и структуру системного анализа Знает основные методы критического анализа и основы системного подхода как общенаучного метода Умеет искать, анализировать и обобщать информацию для решения поставленных задач

2. Объем и место дисциплины в структуре образовательной программы

Общий объем дисциплины Б1.В.01.ДЭ.01.02 Управленческий консалтинг 4 ЗЕТ, 144 академических часа, на контактную работу по очной форме обучения отводится 57 часов: 24ч – лекции, 24ч – практические занятия, на самостоятельную работу обучающихся – 87.

Дисциплина Б1.В.01.ДЭ.01.02 Управленческий консалтинг изучается на 4 курсе в 7 семестре.

Изучение дисциплины опирается на полученные ранее знания в области правоведения, системы управления государственными финансами и др.

Дисциплина Б1.В.01.ДЭ.01.02 Управленческий консалтинг предшествует пподготовке к сдаче и сдача государственного экзамена, пподготовкее к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы.

3. Содержание и структура дисциплины

3.1. Структура дисциплины

Очная форма обучения

№ п/п	Наименование тем и (или) разделов		Объем дисциплины, ак.час												Форма текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации
		ВСЕГО	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий									Самостоятельная работа			
			Период теоретического обучения						Период промежуточной аттестации (сессия)						
			Занятия лекционного типа		Занятия семинарского типа		ИК	КСР	КЭ	Каттэк	Контроль	СРкр	СРэк	СР	
			Л	ВЛ	ЛР	ПЗ									
Тема 1	Понятие и сущность управленческого консалтинга, его цели, задачи и принципы. Предмет и метод дисциплины «Управленческий консалтинг». Управленческий консалтинг как наука.		4			8								21	О,Т

	История становления и развития управленческого консалтинга. Актуальное состояние отрасли управленческого консалтинга.													
Тема 2	Сферы применения управленческого консалтинга. Понятие и цели консультирования. Задачи консультантов. Основные виды и методы управленческого консалтинга. Услуги управленческих консультантов, стадии консультационного процесса.		8			4							22	О,Т
Тема 3	Стратегическое планирование в рамках управленческого консалтинга. Модерация и работа в группах. Креативные технологии. Принципы поведения консультанта. Внешние и внутренние консультанты. Признаки и типы управленческого консалтинга.		8			4							22	О, Т

Тема 4	Результативность и эффективность управленческого консалтинга. Отбор консультантов и заключение консалтингового контракта. Понятие, сущность и специфика консалтингового проекта. Проектный менеджмент. Критерии успешной реализации проектов.		4			8							22	О, Т
Промежуточная аттестация		9												Зачет
Итого		**144**	**24**			**24**				**9**			**87**	

Используемые сокращения:

Л – лекции - занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации обучающимся педагогическими работниками организации и (или) лицами, привлекаемыми организацией к реализации образовательных программ на иных условиях,).

ВЛ – видео лекции.

ЛР – лабораторные работы.

ПЗ – практические занятия (за исключением лабораторных работ).

ИК – индивидуальные консультации.

КСР – контроль самостоятельной работы

КЭ – консультации перед экзаменом

Каттэк – контактная работа на аттестацию в период экзаменационных сессий

Контроль - контактная работа на аттестацию в период экзаменационных сессий для заочной формы обучения

СРкр – самостоятельная работа на подготовку курсовой работы/ курсового проекта.

СРэк – самостоятельная работа на подготовку к экзамену.

СР – самостоятельная работа в семестре на подготовку к учебным занятиям.

3.2. Содержание дисциплины

Тема 1. Понятие и сущность управленческого консалтинга, его цели, задачи и принципы. Предмет и метод дисциплины «Управленческий консалтинг». Управленческий консалтинг как наука. История становления и развития управленческого консалтинга.

Актуальное состояние отрасли управленческого консалтинга.Понятие консультирования по вопросам управления, т.е. управленческого консультирования как сферы услуг и составной части инфраструктуры рыночной экономики. Управленческий консалтинг как деятельность, направленная на повышение эффективности фирм, компаний, организаций, органов власти, территориальных единиц.

Цели и задачи управленческого консультирования, предмет и метод дисциплины «Управленческий консалтинг». Принципы управленческого консалтинга. Управленческий консалтинг как наука.

Зарождение, становление и развитие отрасли управленческого консалтинга. Военный и послевоенный периоды и развитие управленческого консалтинга. Формирование «Большой восьмерки» консалтинговых гигантов. Парижская Всемирная конференция консультантов по управлению.

Управленческий консалтинг сегодня. Видоизменение конфигурации «Большой восьмерки», ведущие консалтинговые фирмы в наши дни.

Тема 2. Сферы применения управленческого консалтинга. Понятие и цели консультирования. Задачи консультантов. Основные виды и методы управленческого консалтинга. Услуги управленческих консультантов, стадии консультационного процесса.

Понятие и виды деловых услуг, их краткая характеристика. Место управленческого консалтинга среди деловых услуг.

Понятие консультационной деятельности и консультационной услуги. Консультационный процесс и цели консультирования. Консультант и клиент, их взаимодействие. Основные задачи консультантов.

Функциональный и профессиональный подходы к консультированию. Требования к консультанту. Услуги управленческих консультантов. Классификация консультантов. Стадии консультационного процесса. Работа с мегасистемами.

Тема 3. Стратегическое планирование в рамках управленческого консалтинга. Модерация и работа в группах. Креативные технологии. Принципы поведения консультанта. Внешние и внутренние консультанты. Признаки и типы управленческого консалтинга.

Отличие стратегического планирования от стандартного планирования. Стратегическое планирование развития муниципалитетов и регионов. Стратегическое планирование развития предприятий и организаций.

Техника модерации и правила групповой работы. Роль и значение модератора. Креативные технологии – понятие и виды. Правила составления и использования SWOT-анализа. Правила составления «Карты отношений». Матрицы «Проблема – цель» и «Проблемы – участники». Правила составления матрицы выбора оптимальной альтернативы. Анализ силовых полей и «майнд-мэппинг». Применение прочих креативных технологий в управленческом консалтинге.

Принципы поведения консультанта. Внешние и внутренние консультанты. Разнообразие применяемых консультантами технологий. Признаки и типы управленческого консалтинга.

Специфика деятельности консультантов в России – история становления и развития отрасли в РФ, актуальные тенденции. Ведущие консалтинговые фирмы, работающие в России.

Тема 4. Результативность и эффективность управленческого консалтинга. Отбор консультантов и заключение консалтингового контракта. Понятие, сущность и специфика консалтингового проекта. Проектный менеджмент. Критерии успешной реализации проектов.

Взаимодействие консультанта и организации-клиента. Критерии и стадии отбора консалтинговой фирмы. Составление технического задания. Заключение контракта.

Понятие, сущность и специфика консалтингового проекта. Виды ограничений при реализации проекта. Понятие и суть проектного менеджмента. Руководитель проекта и команда проекта. Основные разделы (каркас) проекта. Этапы подготовки и реализации проекта. Инструменты проектного менеджмента. Виды планирования по проекту. Структурный план, план-график, бюджет проекта. Презентация проекта. Критерии успешной реализации консалтинговых проектов.

4. Типы оценочных материалов, показатели и критерии оценивания

Оценочные материалы по дисциплине Б1.В.01.ДЭ.01.02 Управленческий консалтинг входят в состав оценочных материалов по образовательной программе. Совокупность оценочных материалов по всем дисциплинам (модулям) образовательной программы составляет фонд оценочных средств (далее – ФОС). ФОС используется при проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся с целью оценивания достижения обучающимися планируемых результатов обучения.

4.2. ФОС разработан как комплекс проверочных заданий различного типа и уровня сложности, включает критерии и шкалы оценивания, а также «ключи» правильных ответов. ФОС формируется как отдельный документ и хранится в электронном виде, доступ к ФОС предоставлен ограниченному кругу лиц.

4.3. Для самостоятельной работы обучающихся при подготовке к текущему контролю успеваемости и промежуточной аттестации в рабочих программах дисциплин размещены типовые проверочные задания, которые можно условно разделить на задания закрытого, комбинированного и открытого типов.

Задания закрытого типа — это тестовые задания, в которых каждый вопрос сопровождается готовыми вариантами ответов, из которых необходимо выбрать один или несколько правильных.

Задания комбинированного типа – это тестовые задания, в которых каждый вопрос сопровождается готовыми вариантами ответов, из которых необходимо выбрать один или несколько правильных и обосновать свой выбор.

Задания открытого типа — это задания, в которых на каждый вопрос должен быть предложен развернутый обоснованный ответ.

В зависимости от типа задания рекомендованы определенная последовательность выполнения и система оценивания выполнения заданий.

4.4. Типы заданий, сценарии выполнения, критерии оценивания

ТИП ЗАДАНИЯ	ИНСТРУКЦИЯ	СЦЕНАРИИ ВЫПОЛНЕНИЯ	КРИТЕРИИ ОЦЕНИВАНИЯ
Задание закрытого типа с выбором одного правильного ответа из нескольких вариантов предложенных	Прочитайте текст, выберите правильный ответ	1.Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов. 2. Внимательно прочитать предложенные вариант-ты ответа. 3. Выбрать один верный ответ. 4. Записать только номер (или букву) выбранного варианта ответа (например, 3 или В).	Ответ считается верным, если правильно указана цифра или буква
Задание закрытого типа на установление соответствия	Прочитайте текст и установите соответствие	1.Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидаются пары элементов. 2. Внимательно прочитать оба списка: список 1 – вопросы, утверждения, факты, понятия и т.д.; список 2 – утверждения, свойства объектов и т.д. 3. Сопоставить элементы списка 1 с элементами списка 2, сформировать пары элементов. 4. Записать попарно буквы и цифры (в зависимости от задания) вариантов ответа (например, А1 или Б4).	Ответ считается верным, если правильно указаны цифры или буквы
Задание закрытого типа с выбором нескольких правильных ответов из нескольких вариантов предложенных	Прочитайте текст, выберите правильные ответы	1.Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается несколько правильных ответов из предложенных вариантов.	Ответ считается верным, если правильно установлены все соответствия (позиции из одного столбца верно сопоставлены с позициями другого)

		2. Внимательно прочитать предложенные вариант-ты ответа. 3. Выбрать несколько правильных ответов. 4. Записать только номера (или буквы) выбранного варианта ответа (например, 1 4 или А Г).	
Задание закрытого типа на установление последовательности	Прочитайте текст и установите последовательность	1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается последовательность элементов. 2. Внимательно прочитать предложенные варианты ответа. 3. Построить верную последовательность из предложенных элементов. 4. Записать буквы/цифры (в зависимости от задания) вариантов ответа в нужной последовательности (например, БВА или 135).	Ответ считается верным, если правильно указана вся последовательность цифр
Задание комбинированного типа с выбором одного правильного ответа из предложенных и обоснованием выбора	Прочитайте текст, выберите правильный ответ и запишите аргументы, обосновывающие выбор ответа	1.Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов. 2. Внимательно прочитать предложенные варианты ответа. 3. Выбрать один верный ответ. 4. Записать только номер (или букву) выбранного варианта ответа.	Ответ считается верным, если правильно указана цифра или буква и приведены корректные аргументы, используемые при выборе ответа

		5. Записать аргументы, обосновывающие выбор ответа (например, 4 текст обоснования).	
Задание открытого типа с развернутым ответом	Прочитайте текст и запишите развернутый обоснованный ответ	1. Внимательно прочитать текст задания и понять суть вопроса. 2.Продумать логику и полноту ответа. 3.Записать ответ, используя четкие компактные формулировки. 4.В случае расчетной задачи, записать решение и ответ	Ответ считается верным: 1. Отсутствие фактических ошибок. 2. Раскрытие объема используемых понятий (полнота ответа). 3.Обоснованность ответа (наличие аргументов). 4. Логическая последовательность излагаемого материала.

4.5. Общая шкала оценивания результатов текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся с применением БРС

Итоговая балльная оценка	Традиционная система	Бинарная система	ECTS	
			Для традиционной системы	Для бинарной системы
95-100	Отлично	Зачтено	A	P/ Passed
85-94			B	P/ Passed
75-84	Хорошо		C	P/ Passed
65-74			D	P/ Passed
55-64	Удовлетворительно		E	P/ Passed
0-54	Неудовлетворительно	Не зачтено	F	F/Failed

Соотношение баллов за текущий контроль успеваемости и промежуточную аттестацию, а также повторную промежуточную аттестацию:

Максимальная сумма баллов за текущий контроль успеваемости	Максимальная сумма баллов за промежуточную аттестацию	Максимальная итоговая балльная оценка	Максимальная сумма баллов за повторную промежуточную аттестацию
60 баллов	40 баллов	100 баллов	100 баллов

5. Формы аттестации, типовые оценочные материалы для текущего контроля успеваемости обучающихся, критерии и шкалы оценивания по контрольным точкам

5.1. В ходе реализации дисциплины используются следующие формы текущего контроля успеваемости обучающихся (в том числе, задания к контрольным точкам):

Тема	Методы текущего контроля успеваемости
Понятие и сущность управленческого консалтинга, его цели, задачи и принципы. Предмет и метод дисциплины «Управленческий консалтинг». Управленческий консалтинг как наука. История становления и развития управленческого консалтинга. Актуальное состояние отрасли управленческого консалтинга.	При проведении занятий лекционного типа: наблюдение, беседа При проведении занятий семинарского типа: вопросы, тесты
Сферы применения управленческого консалтинга. Понятие и цели консультирования. Задачи консультантов. Основные виды и методы управленческого консалтинга. Услуги управленческих консультантов, стадии консультационного процесса.	При проведении занятий лекционного типа: наблюдение, беседа При проведении занятий семинарского типа: вопросы, тесты

Стратегическое планирование в рамках управленческого консалтинга. Модерация и работа в группах. Креативные технологии. Принципы поведения консультанта. Внешние и внутренние консультанты. Признаки и типы управленческого консалтинга.	При проведении занятий лекционного типа: наблюдение, беседа При проведении занятий семинарского типа: вопросы, тесты
Результативность и эффективность управленческого консалтинга. Отбор консультантов и заключение консалтингового контракта. Понятие, сущность и специфика консалтингового проекта. Проектный менеджмент. Критерии успешной реализации проектов.	При проведении занятий лекционного типа: наблюдение, беседа При проведении занятий семинарского типа: вопросы, тесты, контрольная работа

5.2. Типовые оценочные материалы для текущего контроля успеваемости обучающихся (вне контрольных точек):

Задания в тестовой форме по темам

(необходимо выбрать один правильный ответ):

Тест к теме 1

Управленческий консалтинг (УК) – это *(следует отметить несколько или все подпункты):*

) сфера услуг;

) консультирование по различным вопросам, касающимся юридической, финансовой, технической или любой другой сферы;

) составная часть инфраструктуры рыночной экономики;

) важная профессиональная служба, помогающая руководителям анализировать и решать стоящие перед их предприятиями или организациями практические задачи, а также перенимать чужой опыт.

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

) повышение эффективности фирм;

) улучшение обслуживания социально незащищенных слоев общества;

устойчивое и планомерное развитие территориальных единиц;

) оптимизацию работы организаций, органов власти.

Управленческий консалтинг направлен на *(следует отметить несколько или все подпункты):*

) увеличение количества научных открытий;

) сокращение финансовых потерь, связанных с оптимальной организацией производства;

) масштабное и рациональное введение инноваций во все области деятельности, где они могут приносить успех и прибыль;

) оптимизацию работы персонала;

) поддержку того владельца бизнеса, который пригласил консультанта, в ущерб другим владельцам.

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

1) бронзовый период;

) серебряный период;

) золотой период;

) период застоя.

Какова цель изучения дисциплины УК *(следует отметить несколько или все подпункты):*

) изучение теоретических основ и получение практических навыков в части, касающейся оказания консультационных услуг по вопросам управления;

) приобретение знаний относительно составления баланса предприятий и организаций, формирования бюджета территориальных образований;

) изучение технологий промышленного контейнерного производства в современных условиях;

) формирование у студентов представления о сущности, задачах и принципах определения стратегии и технологиях проведения управленческого консультирования.

Каковы основные задачи изучения курса УК *(следует отметить несколько или все подпункты):*

) ознакомление с сущностью и содержанием консультационной деятельности;

) ознакомление с процессом работы представительного органа муниципального образования;

) изучение особенностей государственной гражданской службы;

) ознакомление с процессом организации деятельности консультационной организации.

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

) которые предпринимает консультант для разрешения проблем, достижения позитивных перемен внутри клиентной организации;

) которые предпринимает консультант для создания условий, при которых клиент в состоянии самостоятельно добиться положительных изменений;

) направленных на дискредитацию конкурирующей организации;

) которые предпринимает консультант для повышения рейтинга своей консалтинговой фирмы.

В чем заключаются задачи консультанта *(следует отметить несколько или все подпункты):*

) проведение анализа предприятия-клиента;

) сбор и предоставление информации;

) оптимизация финансовых потоков;

)

) устранение конкурентов предприятия-клиента любыми возможными способами.

п

В каком городе была проведена Всемирная конференция консультантов по

управлению, сыгравшая большую роль в становлении отрасли УК:

) Нью-Йорк;

) Лондон;

) Париж;

) Брюссель;

) Берлин.

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

Как называют сегодня несколько крупнейших международных консалтинговых фирм – Большая:

) двадцатка;

) десятка;

) восьмерка;

) шестерка;

) четверка.

Какие международные фирмы сегодня относятся к ведущим «гигантам» в сфере консалтинга *(следует отметить несколько или все подпункты):*
1) Ernst&Young;
2) Marsks&Engels;
3) Marks spencer;
4) PricewaterhouseCoopers;
5) Deloitte;
6) Peat, Marwick, Mitchell;
K
P
Что такое деловые услуги *(следует отметить несколько или все подпункты):*
) специфическая отрасль бизнеса;
) виды деятельности, создающие необходимые условия для качественного и эффективного функционирования обслуживаемых сфер народного хозяйства (материальных и нематериальных) и способствующие формированию и тесному взаимодействию всех элементов инфраструктурного комплекса;
) исключительно услуги по оптимизации делового документооборота;
) услуги, которые предоставляются по нескольким видам консультаций, одна из которых является доминантной.

Что из перечисленного относится к деловым услугам *(следует отметить несколько или все подпункты):*
) управленческое консультирование;
) реклама и отношения с общественностью;
) обучение рабочим специальностям;
) обучение домоводству;
) юридическое обслуживание;
) бухгалтерское обслуживание.

Тест к теме 2

Консультант должен обладать следующими качествами *(следует отметить несколько или все подпункты):*
) обладает знаниями, аналитическими и диагностическими навыками;
) обладает способностью творчески применить свои знания, умения и навыки;
соблюдает этические нормы и стандарты профессии;
) имеет красивую внешность.

По типам решаемых задач УК можно разделить на следующие виды консалтинга *(следует отметить несколько иди все подпункты):*
1) стратегический;
2) тактический;
) операционный;
) консалтинг делопроизводства;
5) маркетинговый;
) построение эффективной системы управления;
) кадровый.

Консалтинговый метод Big Data представляет собой подход, позволяющий создавать и анализировать массивы информации, включающие в себя в том числе (следует *отметить несколько или все подпункты):*
) изменение климата на крупных территориях;
) деятельность конкретной организации в отдельном сельском поселении;
) потребительское поведение в отношении групп или категорий товаров;

экономические процессы и развитие крупномасштабных систем (таких как город, страна, отрасль экономики).

. Социальные технологии – это методы и инструменты для:
) повышения доходности бюджетов;
) модернизации производства;
) построения социальных систем (компаний, команд, социальных институтов), обеспечивающие высокую эффективность;
г) воздействия на избирателей при проведении выборных компаний.

Стратегический консалтинг - это базовый вид УК, представляющий собой
(следует отметить несколько или все подпункты):
) видение и общее описание бизнес-модели, её преимуществ и недостатков в сравнении с основными конкурентами;
) изучение рыночной ситуации по данному виду (группе) товаров;
) изучение тенденций производства и потребления сырья и готовой продукции на глобальном и региональном рынках;
) изучение вопросов взаимодействия членов конкретного коллектива организации-клиента.

В чем заключается построение эффективной системы управления (операционный консалтинг) *(следует отметить несколько или все подпункты):*
) продумывание формулы эффективности бизнеса (системы индикаторов, показателей, на основе которых можно оценивать состояние бизнеса);
) наличие оптимальной системы распределения функций, полномочий, ответственности;
) формирование системы мотивации персонала;
) упорядочивание информационного обмена и документооборота между подразделениями консультируемого предприятия.

Что включает кадровый консалтинг *(следует отметить несколько или все подпункты):*
) подбор кадров, которые находятся между собой в родственных отношениях;
) подбор кадров, которые могут органично дополнить друг друга по своим деловым качествам;
) подбор квалифицированных топ-менеджеров и правильное распределение между ними функций и полномочий;
формирование команды людей, которые готовы работать вместе в рамках осуществляемого ими бизнес-проекта.

Какие методы работы консультантов реализуются во время осуществления консалтингового проекта *(следует отметить несколько или все подпункты):*
процессное консультирование;
) обучающее консультирование;
) экспертное консультирование;
) результативное консультирование.

. Что такое креативная экономика *(следует отметить несколько подпунктов):*
) особый сектор экономики, основанный на интеллектуальной деятельности;
) экономика, основанная на новых технологиях и открытиях в разных областях деятельности человека;
) экономика, в которой все предопределено;
) экономика, в основе которой лежит крупное традиционное промышленное производство.

Что такое модерация и когда она необходима *(следует отметить один или несколько подпунктов):*
) при подготовке к показу модной одежды;
) для организации в группе процесса обсуждения, формирования позиции и выработки решений;
) для организации методической помощи руководящим работникам организации в их текущей работе;

) при проведении технического переоснащения на предприятии.

Тест к теме 3

. Хороший модератор в качестве руководителя группы *(следует отметить несколько подпунктов):*
) организует процесс обсуждения, при этом не оказывая на группу влияния с точки зрения содержания;
) являясь специалистом по данной тематике, самостоятельно формулирует ответ на главный вопрос обсуждения и выносит его на голосование;
) предлагает методический инструментарий и технику (способы) формирования мнений;
) организует наглядное отображение хода дискуссии посредством средств визуализации.

. Что из перечисленного относится к технике модерации *(следует отметить несколько или все подпункты):*
) мозговой штурм;
) опрос с помощью карточек;
проведение проверки с целью установления фактических данных и сбора информации о выполнении нормативных правовых актов по проверяемым вопросам;
) оценка с помощью пунктов (стикеров);
) групповая работа по заранее написанному сценарию.

. Креативные технологии – это специальные методики для:
) групповой работы и принятия управленческих решений;
) индивидуальной работы сотрудников предприятия (организации) на месте работы;
) индивидуальной работы сотрудников предприятия (организации) в домашних условиях;
4) реализации проектов представителями творческой интеллигенции.

. SWOT-анализ – это креативная технология, матрица, в верхней части которой содержатся ответы на следующие вопросы *(следует отметь один или несколько подпунктов):*
) в чем риски (угрозы) будущего развития муниципального образования;
) каковы шансы позитивного будущего развития муниципального образования;
) сильные и слабые стороны муниципального образования на сегодняшний день;
) сильные и слабые стороны муниципального образования в перспективе.

. Нижнюю часть матрицы SWOT-анализа составляют:
) сильные и слабые стороны муниципального образования на сегодняшний день;
) сильные и слабые стороны муниципального образования в перспективе;
) шансы позитивного развития муниципального образования на перспективу за счет внешнего воздействия;
риски негативного воздействия на муниципальное образование за счет внешнего воздействия.

. Какие отношения между участниками отображаются при составлении карты отношений *(следует отметить все или несколько подпунктов):*
) кооперация;
) зависимость;
) конкуренция;
) конфликт;
) административная подчиненность.

. При составлении матрицы «Проблемы – участники» анализируется именно столько итоговых величин (сумм):
) одна;
) две;
) три;
4) четыре;

5) пять.

. Каковы графы матрицы «Проблема – цель» *(следует отметить все или несколько подпунктов):*
) проблема;
) причины;
) следствия;
) желаемое состояние;
) необходимые меры.

. Каковы графы матрицы выбора оптимальной альтернативы *(следует отметить все или несколько подпунктов):*
1) степень важности;
) критерии;
) следствия;
) «стоимость» фактора;
) претенденты;
) сроки№
) исполнители.

. Цель анализа силовых полей заключается в сопоставлении друг с другом:
) различных организаций, имеющих тот или иной вес на рынке конкретных услуг;
)
) потенциала различных групп, представленных в муниципальном образовании.
д
в**Что такое майнд-мэппинг:**
)иметод сбора и структурирования идей по какой-либо теме;
)жметод размещения определенной информации на специализированных картах местности;
)у оценка потенциального руководителя с точки зрения его «идейности» и лояльности к
организации.
и
х**На какие группы делятся применяемые консультантами методики по критерию инвестиций (по экономичности):**
)сбеззатратные – затратные;
)ибеззатратные – низкозатратные – затратные;
)беззатратные – затратные – особо затратные;
) беззатратные – низкозатратные - среднезатратные – затратные - особо затратные.

Какие виды консультирования распространены в *РФ* *(следует отметить несколько или все подпункты):*
)тконсультирование по административному управлению;
)оконсультирование по общему управлению;
)рчеткая постановка цели;
)ыконсультирование по управлению кадрами;
)сконсультирование по финансовому управлению;
) консультирование по маркетингу;
)сконсультирование по организации производства;
)ыконсультирование по культуре потребления;
)оконсультирование по информационным технологиям;
)сконсультирование по проведению культурных мероприятий.
о
б
с
т
в
у
ю
т

Тест к теме 4

д
о
с

Какие виды консультантов по процессу обычно выделяют *(следует отметить несколько или все подпункты):*
) посредник;
2) агитатор;
) провокатор;
) преподаватель;
) специалист;
) помощник;
) исполнитель;
) стратег.

Какие факторы важны для успеха взаимодействия клиента с консультантами?
) использование единых понятий и терминов (коммуникация);
) наличие отношений родства или свойства;
) правильный выбор консультанта;
) единое понимание стоящих целей и задач;
) наличие соответствующего уровня подготовки;
) привлекательная внешность у консультанта-женщины.

. Что можно отнести к прямым количественным результатам успешного сотрудничества сторон по консультационному контракту *(следует отметить все или несколько подпунктов):*
) увеличение рентабельности и снижение издержек производства;
освоение новых видов продукции;
3) оптимизация налогообложения;
) остановка и закрытие убыточных производств, ликвидация излишнего оборудования;
) увольнение всех пожилых сотрудников;
) снижение производственного брака;
) ускорение производственного цикла.

. Что можно отнести к прямым качественным результатам успешного сотрудничества сторон по консультационному контракту *(следует отметить все или несколько подпунктов):*
) разработка плана внедрения собственных специалистов в конкурирующую фирму с целью выяснения производственных секретов;
) совершенствование структуры производства и управления;
) наличие разработанной стратегии развития, бизнес-планов;
) создание структурных подразделений с дублирующими функциями с целью развития между ними конкуренции и соревновательности.

. Что можно отнести к косвенным количественным результатам успешного сотрудничества сторон по консультационному контракту *(следует отметить все или несколько подпунктов):*
) рост курса акций (если это не является целью консультирования);
) приобретение новых партнеров по бизнесу;
) привлечение внешнего капитала;
) приобретение новых акционеров.

. Что можно отнести к косвенным качественным результатам успешного сотрудничества сторон по консультационному контракту *(следует отметить все или несколько подпунктов):*
) установление контактов с местными органами власти;
) установление партнерских контактов с представителями деловых кругов;
) устранение конкурентов посредством привлечения преступных элементов;
обучение потребителей.

Какие стадии включает процедура отбора консультационной фирмы:
) предварительный отбор и окончательный выбор;
) отбор по рекомендации знакомых и выбор на собеседовании;
) отбор по отзывам в сети Интернет и выбор по результатам тестирования;

) предварительный отбор, составление окончательного списка кандидатов (и окончательный выбор.

С какой целью составляется техническое задание по консалтинговому проекту *(следует отметить несколько или все подпункты):*
) чтобы описать цель работы;
) чтобы прописать технические параметры оборудования, которое будет применяться;
) чтобы описать задачи, стоящие перед консультантом;
) чтобы регламентировать отношения между заказчиком и исполнителем (консультантом).

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

. Каковы отличительные признаки проекта *(следует отметить несколько или все подпункты):*
) ограниченные временные рамки;
) фиксированные финансовые и людские ресурсы;
) четкая постановка цели;
) новизна и комплексный характер;
) специфическая организационная форма.

. Что НЕ относится к инструментам проектного менеджмента *(следует отметить один или несколько подпунктов):*
) формулирование названия и описание проекта;
) структурный план, план-график и финансовый план;
) креативные технологии;
) проектный контроллинг;
) социологический опрос.

. Каков обычный срок реализации проекта:
) не более 1 месяца;
) 1-3 месяца;
3) до 1 года;
) не менее 2 лет;
) 3-5 лет.

Из каких составляющих состоит каркас проекта *(следует отметить несколько или все подпункты):*
) идея;
) авторы (разработчики);
) название;
) проблема;
5) цель;
) задачи (подцели);
) сроки;
исполнители;
) инструменты (рабочие пакеты).

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

1) доброжелательное отношение к клиенту;
2) ориентация на ценности и нормы клиента;
3) ориентация на максимально высокий гонорар при минимальном объеме работы;
4) запрет давать советы со стопроцентной гарантией благоприятного исхода утрата доверия;
5) конфиденциальность полученной информации.

15. На какие крупные циклы делится Жизненный цикл проекта (КЦП):
1) обследование исходной ситуации;
2) подготовка проекта;
3) презентация проекта;
4) реализация проекта;
5) окончание проекта;
6) тиражирование опыта проекта (мультипликация).

16. Что относится к циклу «Подготовка проекта»:
1) обследование исходной ситуации;
2) зарождение идеи;
3) формулирование цели;
4) планирование;
5) презентация проекта;
6) реализация проекта.

17. Что относится к циклу «Реализация проекта»:
1) обследование исходной ситуации;
2) зарождение идеи;
3) формулирование цели;
4) планирование;
5) презентация проекта;
6) исполнение проекта;
7) завершение проекта.

18. Какова схема работы над проектом на подготовительной стадии:
1) формулирование названия проекта;
2) описание исходной ситуации, предпосылок и постановка задачи;
3) формулирование цели проекта;
4) формулирование желаемых результатов;
5) составление плана действий и мероприятий;
6) распределение ответственности;
7) устранение конкурентов;
8) подготовка календарного плана;
9) подготовка финансового плана.

19. Какие виды планирования по проекту Вы знаете:
1) структурный план;
2) план-график:
3) план по материалам;
4) финансовый план;
5) план по контрольным мероприятиям.

20. Что включается в структурный план проекта:
1) цель проекта;

2) промежуточные цели (задачи);
3) план по материалам;
4) финансовый план;
5) рабочие пакеты.

Вопросы для подготовки к опросу по темам:

Вопросы по Теме 1.

- *Понятие и сущность управленческого консалтинга*
- *Цели, задачи и принципы управленческого консалтинга*
- *Предмет и метод дисциплины «Управленческий консалтинг»*
- *Управленческий консалтинг как наука*
- *История становления и развития управленческого консалтинга*
- *Актуальное состоян*ие отрасли управленческого консалтинга

Вопросы по Теме 2.

- *Сферы применения управленческого консалтинга.*
- *Понятие и цели консультирования.*
- *Задачи консультантов.*
- *Основные виды и методы управленческого консалтинга.*
- *Услуги управленческих консультантов, стадии консультационного процесса.*

Вопросы по Теме 3.

- *Модерация и работа в группах.*
- *Креативные технологии.*
- *Принципы поведения консультанта. Внешние и внутренние консультанты. Признаки и типы управленческого консалтинга*
- *Отличие стратегического планирования от стандартного планирования.*
- *Стратегическое планирование развития муниципалитетов и регионов.*
- *Стратегическое планирование развития предприятий и организаций.*
- *Техника модерации и правила групповой работы. Роль и значение модератора.*
- *Креативные технологии – понятие и виды.*
- *Правила составления и использования SWOT-анализа.*
- *Правила составления «Карты отношений».*
- *Матрицы «Проблема – цель» и «Проблемы – участники».*
- *Правила составления матрицы выбора оптимальной альтернативы.*
- *Анализ силовых полей и «майнд-мэппинг».*
- *Применение прочих креативных технологий в управленческом консалтинге.*
- *Принципы поведения консультанта. Внешние и внутренние консультанты.*
- *Разнообразие применяемых консультантами технологий.*
- *Признаки и типы управленческого консалтинга.*
- *Специфика деятельности консультантов в России – история становления и развития отрасли в РФ, актуальные тенденции.*
- *Ведущие консалтинговые фирмы, работающие в России.*

Вопросы по Теме 4.

- *Отбор консультантов и заключение консалтингового контракта.*

- *Понятие, сущность и специфика консалтингового проекта. Проектный менеджмент.*
- *Критерии успешной реализации проектов*
- *Результативность и эффективность управленческого консалтинга.*
- *Взаимодействие консультанта и организации-клиента.*
- *Критерии и стадии отбора консалтинговой фирмы.*
- *Составление технического задания. Заключение контракта.*
- *Понятие, сущность и специфика консалтингового проекта. Виды ограничений при*
- *реализации проекта.*
- *Понятие и суть проектного менеджмента.*
- *Руководитель проекта и команда проекта.*
- *Основные разделы (каркас) проекта. Этапы подготовки и реализации проекта.*
- *Инструменты проектного менеджмента.*
- *Виды планирования по проекту. Структурный план, план-график, бюджет проекта. Презентация проекта.*
- *Критери*и успешной реализации консалтинговых проектов.

5.3. Один или несколько тематических блоков дисциплины завершаются контрольной точкой (далее – КТ). Текущий контроль успеваемости по дисциплине предусматривает не менее 2 (двух) и не более 10 (десяти) КТ в течение периода освоения дисциплины.

Максимальное количество баллов за любой тип работ в рамках КТ составляет 100 (сто) баллов.

Распределение весовых коэффициентов по КТ в рамках текущего контроля успеваемости по дисциплине и формулы расчета:

Наименование контрольной точки	Максимальное количество баллов за работу в рамках КТ, которое может набрать студент	Коэффициент веса контрольной точки	Результат контрольной точки, участвующий в формировании итоговой балльной оценки по дисциплине (отражается в журнале БРС в СДО)
КТ 1 (контрольная работа)	100	0,2	20
КТ 2 (контрольная работа)	100	0,2	20
КТ 3 (тест)	100	0,2	20
Итого:	х	0,6	60

Формула расчета результата контрольной точки:

Результат контрольной точки = Количество баллов за работу в рамках КТ Х Коэффициент веса контрольной точки.

5.4. Формы текущего контроля успеваемости обучающихся в рамках КТ и типовые оценочные материалы:

КТ – 1 – Контрольная работа 1 по теме «Понятие и сущность управленческого консалтинга, его цели, задачи и принципы. Предмет и метод дисциплины «Управленческий консалтинг». Управленческий консалтинг как наука. История становления и развития управленческого консалтинга. Актуальное состояние отрасли управленческого консалтинга».

Задание 1.1
Найдите в Интернете информацию о деятельности первых управленческий консультантов и подготовьте о них презентацию.

Задание 1.2
Подготовьте презентацию о зарождении и развитии наиболее известных консалтинговых фирм.

Задание 1.3
Найдите информацию о превращении «Большой восьмерки» сначала в «Большую шестерку», а затем в «Большую четверку».

КТ – 2 – Контрольная работа 2 по теме «Сферы применения управленческого консалтинга. Понятие и цели консультирования. Задачи консультантов. Основные виды и методы управленческого консалтинга. Услуги управленческих консультантов, стадии консультационного процесса»

Задание 2.1
Представьте в виде презентации развернутую информацию о деятельности какой-либо известной российской консалтинговой компании.
Задание 5
Подготовьте информацию об использовании в Управленческом консультировании различных индикаторов, приведите примеры.

Задание 2.2
Найдите информацию и расскажите, что такое Разработка системы корпоративной культуры.

Задание 2.3
Подготовьте презентацию об Инвестиционном консалтинге.

Задание 2.4
Найдите информацию и расскажите, что такое Разработка системы корпоративной культуры.

КТ – 3 – Контрольная работа 3 по теме «Стратегическое планирование в рамках управленческого консалтинга. Модерация и работа в группах. Креативные технологии. Принципы поведения консультанта. Внешние и внутренние консультанты. Признаки и типы управленческого консалтинга»

Задание 3.1
Расскажите о методе Loss Prevention (LP) (предотвращение потерь).

Задание 3.2
Расскажите о методе Business Intelligence (BI) (бизнес интеллидженс).

Задание 3.3
Расскажите о методе Big Data (большие данные).

Задание 3.4
Расскажите о методе Spatial Data Infrastructure (SDI) (инфраструктура пространственных данных).

Задание 3.5
Расскажите о методе Innovative reengineering (IR) (инновационный реинжиниринг).

Для каждой формы текущего контроля успеваемости обучающихся в рамках КТ определены критерии оценивания результатов выполнения задания.

Критерии оценивания опроса

Критерии оценки	Диапазон баллов	Описание критерия
Полнота и правильность ответа	0-40	студент полно излагает материал (отвечает на вопрос), даёт правильное определение основных понятий,
степень осознанности, понимания изученного	0-30	обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры
языковое оформление ответа	0-30	излагает материал последовательно и правильно с точки зрения норма языка, грамотности.
Итого максимально:	100	

Критерии оценивания результатов тестирования

Критерии оценки	Диапазон баллов	Описание критерия
Полнота и правильность ответа	0-100	студент полностью решает тест, даёт правильные ответы
Итого максимально:	100	

Критерии оценивания контрольных работ

Критерии оценки	Диапазон баллов	Описание критерия
Полнота и правильность ответа	0-60	студент полно и правильно выполняет задания
Обоснованность содержания и выводов	0-40	обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике и делает правильные выводы по решенным заданиям
Итого максимально:	100	

5.5. Описание дополнительных материалов и оборудования, необходимых для выполнения проверочных заданий

Для решения задач открытого типа и контрольных работ студенту разрешается использование калькулятора и/или электронных таблиц Excel.

6. Формы промежуточной аттестации, критерии и шкала оценивания, типовые оценочные материалы по дисциплине

6.1. Промежуточная аттестация проводится в форме зачета.

6.2. Типовые оценочные материалы промежуточной аттестации.

Типовые проверочные задания для самоподготовки обучающегося к промежуточной аттестации:

Вопросы открытого типа для подготовки к зачету:

1. Понятие консультирования по вопросам управления, т.е. управленческого консультирования (УК).
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.

Примерные практико-ориентированные задания для проведения зачета по дисциплине:

Задание 1
Составьте матрицу «Проблемы – участники» (тематика – развитие локального туризма в муниципальном образовании «Городское поселение Верхнестепное»).

Задание 2
Составьте матрицу «Проблемы – участники» (сфера предоставления жилья).

Задание 3
Составьте матрицу «Проблемы – участники» (тематика – вхождение на рынок предприятия по изготовлению сыров).

Задание 4
Составьте матрицу «Проблема – цель» (тематика – активное участие жителей многоквартирного дома в управлении домом).

Задание 5
Составьте матрицу «Проблема – цель» (тематика – завоевание ниши на рынке производителем елочных украшений).

Задание 6
Составьте матрицу выбора оптимальной альтернативы (тематика – назначение нового руководителя отдела на предприятии).

Задание 7
Составьте матрицу выбора оптимальной альтернативы (тематика – выбор места проведения обучающего семинара).

Задание 8
Составьте анализ силовых полей (тематика – создание на предприятии нового подразделения контроля качества продукции).

Задание 9
Составьте анализ силовых полей (тематика – слияние двух организаций).

Задание 10
Составьте майнд-мэппинг (тематика – проведение ярмарки товаропроизводителей).

Задание 11
Найдите различные определения понятия «проект», расскажите, где ни закреплены и в чем между ними различия.

Задание 12
Придумайте идею проекта и попробуйте составить каркас проекта.

Задание 13
Составьте структурный план вашего проекта.

Задание 14
Составьте план-график вашего проекта.

Задание 15
Составьте примерный финансовый план вашего проекта.

Примерные тестовые задания для проведения экзамена по дисциплине

(*выберите один правильный ответ*)

1. Управленческий консалтинг (УК) – это *(следует отметить несколько или все подпункты):*
1) сфера услуг;
2) консультирование по различным вопросам, касающимся юридической, финансовой, технической или любой другой сферы;
3) составная часть инфраструктуры рыночной экономики;
4) важная профессиональная служба, помогающая руководителям анализировать и решать стоящие перед их предприятиями или организациями практические задачи, а также перенимать чужой опыт.

Управленческий консалтинг – деятельность, направленная на *(следует отметить несколько или все подпункты):*
1) повышение эффективности фирм;
2) улучшение обслуживания социально незащищенных слоев общества;
3) устойчивое и планомерное развитие территориальных единиц;
4) оптимизацию работы организаций, органов власти.

3. Управленческий консалтинг направлен на *(следует отметить несколько или все подпункты):*
1) увеличение количества научных открытий;
2) сокращение финансовых потерь, связанных с оптимальной организацией производства;
3) масштабное и рациональное введение инноваций во все области деятельности, где они могут приносить успех и прибыль;
4) оптимизацию работы персонала;
5) поддержку того владельца бизнеса, который пригласил консультанта, в ущерб другим владельцам.

4. Как часто называют период развития управленческого консультирования в период
после окончания Второй мировой войны:
1) бронзовый период;
2) серебряный период;
3) золотой период;
4) период застоя.

5. Какова цель изучения дисциплины УК *(следует отметить несколько или все подпункты):*
1) изучение теоретических основ и получение практических навыков в части, касающейся оказания консультационных услуг по вопросам управления;
2) приобретение знаний относительно составления баланса предприятий и организаций, формирования бюджета территориальных образований;
3) изучение технологий промышленного контейнерного производства в современных условиях;
4) формирование у студентов представления о сущности, задачах и принципах определения стратегии и технологиях проведения управленческого консультирования.

6. Каковы основные задачи изучения курса УК *(следует отметить несколько или все подпункты):*
1) ознакомление с сущностью и содержанием консультационной деятельности;
2) ознакомление с процессом работы представительного органа муниципального образования;
3) изучение особенностей государственной гражданской службы;
4) ознакомление с процессом организации деятельности консультационной организации.

7. Процесс консультирования - это серия действий *(следует отметить один, несколько или все подпункты):*
1) которые предпринимает консультант для разрешения проблем, достижения позитивных перемен внутри клиентной организации;
2) которые предпринимает консультант для создания условий, при которых клиент в состоянии самостоятельно добиться положительных изменений;
3) направленных на дискредитацию конкурирующей организации;
4) которые предпринимает консультант для повышения рейтинга своей консалтинговой фирмы.

8. В чем заключаются задачи консультанта *(следует отметить несколько или все подпункты):*
1) проведение анализа предприятия-клиента;
2) сбор и предоставление информации;

3) оптимизация финансовых потоков;
4) повышение эффективности деятельности предприятия-клиента;
5) устранение конкурентов предприятия-клиента любыми возможными способами.

9. В каком городе была проведена Всемирная конференция консультантов по управлению, сыгравшая большую роль в становлении отрасли УК:
1) Нью-Йорк;
2) Лондон;
3) Париж;
4) Брюссель;
5) Берлин.

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

11. Как называют сегодня несколько крупнейших международных консалтинговых фирм – Большая:
1) двадцатка;
2) десятка;
3) восьмерка;
4) шестерка;
5) четверка.

12. Какие международные фирмы сегодня относятся к ведущим «гигантам» в сфере консалтинга *(следует отметить несколько или все подпункты):*
1) Ernst&Young;
2) Marsks&Engels;
3) Marks spencer;
4) PricewaterhouseCoopers;
5) Deloitte;
6) Peat, Marwick, Mitchell;
K
P
13. Что такое деловые услуги *(следует отметить несколько или все подпункты):*
Специфическая отрасль бизнеса;
2) виды деятельности, создающие необходимые условия для качественного и эффективного функционирования обслуживаемых сфер народного хозяйства (материальных и нематериальных) и способствующие формированию и тесному взаимодействию всех элементов инфраструктурного комплекса;
3) исключительно услуги по оптимизации делового документооборота;
4) услуги, которые предоставляются по нескольким видам консультаций, одна из которых является доминантной.

14. Что из перечисленного относится к деловым услугам *(следует отметить несколько или все подпункты):*
1) управленческое консультирование;
2) реклама и отношения с общественностью;

3) обучение рабочим специальностям;
4) обучение домоводству;
5) юридическое обслуживание;
6) бухгалтерское обслуживание.

15. Что такое консалтинговая услуга *(следует отметить несколько или все подпункты):*

1) совет, рекомендация, анализ, оценка, прогноз, справка и т.п. в предметной области интересов (проблем) клиента;
2) помощь в опосредовании контактов между заказчиком и потенциальным покупателем;
3) продукт консультационной деятельности, получаемый в процессе взаимодействия субъекта (консультанта) и объекта консультирования;
4) помощь в опосредовании контактов между заказчиком и местными политиками.

16. Консультант должен обладать следующими качествами *(следует отметить несколько или все подпункты):*

1) обладает знаниями, аналитическими и диагностическими навыками;
2) обладает способностью творчески применить свои знания, умения и навыки;
соблюдает этические нормы и стандарты профессии;
4) имеет красивую внешность.

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

1) стратегический;
2) тактический;
3) операционный;
4) консалтинг делопроизводства;
5) маркетинговый;
6) построение эффективной системы управления;
7) кадровый.

18. Консалтинговый метод Big Data представляет собой подход, позволяющий создавать и анализировать массивы информации, включающие в себя в том числе (следует *отметить несколько или все подпункты):*

1) изменение климата на крупных территориях;
2) деятельность конкретной организации в отдельном сельском поселении;
3) потребительское поведение в отношении групп или категорий товаров;
4) экономические процессы и развитие крупномасштабных систем (таких как город, страна, отрасль экономики).

19. Социальные технологии – это методы и инструменты для:

1) повышения доходности бюджетов;
2) модернизации производства;
3) построения социальных систем (компаний, команд, социальных институтов), обеспечивающие высокую эффективность;
г) воздействия на избирателей при проведении выборных компаний.

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

1) видение и общее описание бизнес-модели, её преимуществ и недостатков в сравнении с основными конкурентами;
2) изучение рыночной ситуации по данному виду (группе) товаров;

3) изучение тенденций производства и потребления сырья и готовой продукции на глобальном и региональном рынках;
4) изучение вопросов взаимодействия членов конкретного коллектива организации-клиента.

21. В чем заключается построение эффективной системы управления (операционный консалтинг) *(следует отметить несколько или все подпункты):*
1) продумывание формулы эффективности бизнеса (системы индикаторов, показателей, на основе которых можно оценивать состояние бизнеса);
2) наличие оптимальной системы распределения функций, полномочий, ответственности;
3) формирование системы мотивации персонала;
4) упорядочивание информационного обмена и документооборота между подразделениями консультируемого предприятия.

22. Что включает кадровый консалтинг *(следует отметить несколько или все подпункты):*
подбор кадров, которые находятся между собой в родственных отношениях;
2) подбор кадров, которые могут органично дополнить друг друга по своим деловым качествам;
3) подбор квалифицированных топ-менеджеров и правильное распределение между ними функций и полномочий;
4) формирование команды людей, которые готовы работать вместе в рамках осуществляемого ими бизнес-проекта.

23. Какие методы работы консультантов реализуются во время осуществления консалтингового проекта *(следует отметить несколько или все подпункты):*
1) процессное консультирование;
2) обучающее консультирование;
3) экспертное консультирование;
4) результативное консультирование.

24. Что такое креативная экономика *(следует отметить несколько подпунктов):*
1) особый сектор экономики, основанный на интеллектуальной деятельности;
2) экономика, основанная на новых технологиях и открытиях в разных областях деятельности человека;
3) экономика, в которой все предопределено;
4) экономика, в основе которой лежит крупное традиционное промышленное производство.

25. Что такое модерация и когда она необходима *(следует отметить один или несколько подпунктов):*
1) при подготовке к показу модной одежды;
2) для организации в группе процесса обсуждения, формирования позиции и выработки решений;
3) для организации методической помощи руководящим работникам организации в их текущей работе;
4) при проведении технического переоснащения на предприятии.

26. Хороший модератор в качестве руководителя группы *(следует отметить несколько подпунктов):*

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

27. Что из перечисленного относится к технике модерации *(следует отметить несколько или все подпункты):*
1) мозговой штурм;
2) опрос с помощью карточек;
проведение проверки с целью установления фактических данных и сбора информации о выполнении нормативных правовых актов по проверяемым вопросам;
3) оценка с помощью пунктов (стикеров);
4) групповая работа по заранее написанному сценарию.

28. Креативные технологии – это специальные методики для:
1) групповой работы и принятия управленческих решений;
2) индивидуальной работы сотрудников предприятия (организации) на месте работы;
3) индивидуальной работы сотрудников предприятия (организации) в домашних условиях;
4) реализации проектов представителями творческой интеллигенции.
29. SWOT-анализ – это креативная технология, матрица, в верхней части которой содержатся ответы на следующие вопросы *(следует отметь один или несколько подпунктов):*
1) в чем риски (угрозы) будущего развития муниципального образования;
2) каковы шансы позитивного будущего развития муниципального образования;
3) сильные и слабые стороны муниципального образования на сегодняшний день;
4) сильные и слабые стороны муниципального образования в перспективе.

30. Нижнюю часть матрицы SWOT-анализа составляют:
1) сильные и слабые стороны муниципального образования на сегодняшний день;
2) сильные и слабые стороны муниципального образования в перспективе;
шансы позитивного развития муниципального образования на перспективу за счет внешнего воздействия;
4) риски негативного воздействия на муниципальное образование за счет внешнего воздействия.

31. Какие отношения между участниками отображаются при составлении карты отношений *(следует отметить все или несколько подпунктов):*
1) кооперация;
2) зависимость;
3) конкуренция;
4) конфликт;
5) административная подчиненность.

32. При составлении матрицы «Проблемы – участники» анализируется именно столько итоговых величин (сумм):
1) одна;
2) две;
3) три;

4) четыре;
5) пять.

33. Каковы графы матрицы «Проблема – цель» *(следует отметить все или несколько подпунктов):*
1) проблема;
2) причины;
3) следствия;
4) желаемое состояние;
5) необходимые меры.

34. Каковы графы матрицы выбора оптимальной альтернативы *(следует отметить все или несколько подпунктов):*
1) степень важности;
2) критерии;
3) следствия;
4) «стоимость» фактора;
5) претенденты;
6) сроки№
7) исполнители.

35. Цель анализа силовых полей заключается в сопоставлении друг с другом:
1) различных организаций, имеющих тот или иной вес на рынке конкретных услуг;
2) движущих сил, которые способствуют достижению цели, и сил противодействия, которые этому препятствуют;
3) потенциала различных групп, представленных в муниципальном образовании.

36. Что такое майнд-мэппинг:
1) метод сбора и структурирования идей по какой-либо теме;
2) метод размещения определенной информации на специализированных картах местности;
3) оценка потенциального руководителя с точки зрения его «идейности» и лояльности к организации.

37. На какие группы делятся применяемые консультантами методики по критерию инвестиций (по экономичности):
1) беззатратные – затратные;
2) беззатратные – низкозатратные – затратные;
беззатратные – затратные – особо затратные;
4) беззатратные – низкозатратные - среднезатратные – затратные - особо затратные.

38. Какие виды консультирования распространены в *РФ* *(следует отметить несколько или все подпункты):*
1) консультирование по административному управлению;
2) консультирование по общему управлению;
3) четкая постановка цели;
4) консультирование по управлению кадрами;
5) консультирование по финансовому управлению;
6) консультирование по маркетингу;
7) консультирование по организации производства;
8) консультирование по культуре потребления;
9) консультирование по информационным технологиям;

10) консультирование по проведению культурных мероприятий.

39. Какие виды консультантов по процессу обычно выделяют *(следует отметить несколько или все подпункты):*
1) посредник;
2) агитатор;
3) провокатор;
4) преподаватель;
5) специалист;
6) помощник;
7) исполнитель;
8) стратег.

40. Какие факторы важны для успеха взаимодействия клиента с консультантами?
1) использование единых понятий и терминов (коммуникация);
2) наличие отношений родства или свойства;
3) правильный выбор консультанта;
4) единое понимание стоящих целей и задач;
5) наличие соответствующего уровня подготовки;
6) привлекательная внешность у консультанта-женщины.

41. Что можно отнести к прямым количественным результатам успешного сотрудничества сторон по консультационному контракту *(следует отметить все или несколько подпунктов):*
1) увеличение рентабельности и снижение издержек производства;
2) освоение новых видов продукции;
3) оптимизация налогообложения;
4) остановка и закрытие убыточных производств, ликвидация излишнего оборудования;
5) увольнение всех пожилых сотрудников;
6) снижение производственного брака;
7) ускорение производственного цикла.

42. Что можно отнести к прямым качественным результатам успешного сотрудничества сторон по консультационному контракту *(следует отметить все или несколько подпунктов):*
1) разработка плана внедрения собственных специалистов в конкурирующую фирму с целью выяснения производственных секретов;
2) совершенствование структуры производства и управления;
3) наличие разработанной стратегии развития, бизнес-планов;
4) создание структурных подразделений с дублирующими функциями с целью развития между ними конкуренции и соревновательности.

43. Что можно отнести к косвенным количественным результатам успешного сотрудничества сторон по консультационному контракту *(следует отметить все или несколько подпунктов):*
1) рост курса акций (если это не является целью консультирования);
2) приобретение новых партнеров по бизнесу;
3) привлечение внешнего капитала;
4) приобретение новых акционеров.

44. Что можно отнести к косвенным качественным результатам успешного сотрудничества сторон по консультационному контракту *(следует отметить все или несколько подпунктов):*
1) установление контактов с местными органами власти;
2) установление партнерских контактов с представителями деловых кругов;
3) устранение конкурентов посредством привлечения преступных элементов;
4) обучение потребителей.

45. Какие стадии включает процедура отбора консультационной фирмы:
1) предварительный отбор и окончательный выбор;
2) отбор по рекомендации знакомых и выбор на собеседовании;
3) отбор по отзывам в сети Интернет и выбор по результатам тестирования;
4) предварительный отбор, составление окончательного списка кандидатов (и окончательный выбор.

46. С какой целью составляется техническое задание по консалтинговому проекту *(следует отметить несколько или все подпункты):*
1) чтобы описать цель работы;
) чтобы прописать технические параметры оборудования, которое будет применяться;
3) чтобы описать задачи, стоящие перед консультантом;
4) чтобы регламентировать отношения между заказчиком и исполнителем (консультантом).

47. Проект – это:
1) специальным образом оформленное предложение группы разработчиков, направленное на улучшение текущей ситуации посредством привлечения средств государственных программ;
2) комплекс взаимосвязанных мероприятий, предназначенных для достижения, в течение заданного периода времени и при установленном бюджете, поставленных задач с четко определенными целями;
3) комплекс задач, которые должны выполняться в постоянном режиме специалистами конкретной организации при наличии необходимого финансирования.

48. Каковы отличительные признаки проекта *(следует отметить несколько или все подпункты):*
1) ограниченные временные рамки;
2) фиксированные финансовые и людские ресурсы;
3) четкая постановка цели;
4) новизна и комплексный характер;
5) специфическая организационная форма.

Что НЕ относится к инструментам проектного менеджмента *(следует отметить один или несколько подпунктов):*
1) формулирование названия и описание проекта;
2) структурный план, план-график и финансовый план;
3) креативные технологии;
4) проектный контроллинг;
5) социологический опрос.

50. Каков обычный срок реализации проекта:
1) не более 1 месяца;
2) 1-3 месяца;

3) до 1 года;
4) не менее 2 лет;
5) 3-5 лет.

51. Из каких составляющих состоит каркас проекта *(следует отметить несколько или все подпункты):*
идея;
2) авторы (разработчики);
3) название;
4) проблема;
5) цель;
6) задачи (подцели);
7) сроки;
8) исполнители;
9) инструменты (рабочие пакеты).

52. Каковы принципы поведения консультанта при реализации консалтингового проекта *(следует отметить несколько или все подпункты):*
1) доброжелательное отношение к клиенту;
2) ориентация на ценности и нормы клиента;
3) ориентация на максимально высокий гонорар при минимальном объеме работы;
4) запрет давать советы со стопроцентной гарантией благоприятного исхода утрата доверия;
5) конфиденциальность полученной информации.

53. На какие крупные циклы делится Жизненный цикл проекта (КЦП):
1) обследование исходной ситуации;
2) подготовка проекта;
3) презентация проекта;
4) реализация проекта;
5) окончание проекта;
6) тиражирование опыта проекта (мультипликация).

54. Что относится к циклу «Подготовка проекта»:
1) обследование исходной ситуации;
2) зарождение идеи;
3) формулирование цели;
4) планирование;
5) презентация проекта;
6) реализация проекта.

55. Что относится к циклу «Реализация проекта»:
1) обследование исходной ситуации;
2) зарождение идеи;
3) формулирование цели;
4) планирование;
5) презентация проекта;
6) исполнение проекта;
7) завершение проекта.

56. Какова схема работы над проектом на подготовительной стадии:
1) формулирование названия проекта;

2) описание исходной ситуации, предпосылок и постановка задачи;
3) формулирование цели проекта;
4) формулирование желаемых результатов;
5) составление плана действий и мероприятий;
6) распределение ответственности;
7) устранение конкурентов;
8) подготовка календарного плана;
9) подготовка финансового плана.

57. Какие виды планирования по проекту Вы знаете:
1) структурный план;
2) план-график:
3) план по материалам;
4) финансовый план;
5) план по контрольным мероприятиям.

58. Что включается в структурный план проекта:
1) цель проекта;
2) промежуточные цели (задачи);
3) план по материалам;
4) финансовый план;
5) рабочие пакеты.

6.3. Критерии и шкала оценивания на основе БРС.

КРИТЕРИИ ОЦЕНИВАНИЯ	РЕЗУЛЬТАТ В БАЛЛАХ
Дан полный, в логической последовательности развернутый ответ на поставленный вопрос, где он продемонстрировал знания предмета в полном объеме учебной программы, достаточно глубоко осмысливает дисциплину, самостоятельно, и исчерпывающе отвечает на дополнительные вопросы, приводит собственные примеры по проблематике поставленного вопроса, решил предложенные практические задания без ошибок	40
Дан развернутый ответ на поставленный вопрос, где студент демонстрирует знания, приобретенные на лекционных и семинарских занятиях, а также полученные посредством изучения обязательных учебных материалов по курсу, дает аргументированные ответы, приводит примеры, в ответе присутствует свободное владение монологической речью, логичность и последовательность ответа. Однако допускается неточность в ответе. Решил предложенные практические задания с небольшими неточностями.	30-39
Дан ответ, свидетельствующий в основном о знании процессов изучаемой дисциплины, отличающийся недостаточной глубиной и полнотой раскрытия темы, знанием основных вопросов теории, слабо сформированными навыками анализа явлений, процессов, недостаточным умением давать аргументированные ответы и приводить примеры, недостаточно свободным владением монологической речью, логичностью и последовательностью ответа. Допускается несколько ошибок в содержании ответа и решении практических заданий.	20-29

Дан ответ, который содержит ряд серьезных неточностей, обнаруживающий незнание процессов изучаемой предметной области, отличающийся неглубоким раскрытием темы, незнанием основных вопросов теории, несформированными навыками анализа явлений, процессов, неумением давать аргументированные ответы, слабым владением монологической речью, отсутствием логичности и последовательности. Выводы поверхностны. Решение практических заданий не выполнено, т.е. студент не способен ответить на вопросы даже при дополнительных наводящих вопросах преподавателя.	0-19

6.4. Описание дополнительных материалов и оборудования, необходимых для выполнения проверочных заданий.

Для решения задач открытого типа и контрольных работ студенту разрешается использование калькулятора

7. Методические материалы по освоению дисциплины (модуля)

Планирование и организация времени, необходимого для изучения дисциплины

Важным условием успешного освоения дисциплины «Экономическая оценка инвестиций» является создание системы правильной организации труда, позволяющей распределить учебную нагрузку равномерно в соответствии с графиком образовательного процесса. Большую помощь в этом может оказать составление плана работы на семестр, месяц, неделю, день. Его наличие позволит подчинить свободное время целям учебы, трудиться более успешно и эффективно. С вечера всегда надо распределять работу на завтрашний день. В конце каждого дня целесообразно подвести итог работы: тщательно проверить, все ли выполнено по намеченному плану, не было ли каких-либо отступлений, а если были, по какой причине они произошли. Нужно осуществлять самоконтроль, который является необходимым условием успешной учебы. Если что-то осталось невыполненным, необходимо изыскать время для завершения этой части работы, не уменьшая объема недельного плана. Все задания к практическим занятиям, а также задания, вынесенные на самостоятельную работу, рекомендуется выполнять непосредственно после соответствующей темы лекционного курса, что способствует лучшему усвоению материала, позволяет своевременно выявить и устранить «пробелы» в знаниях, систематизировать ранее пройденный материал, на его основе приступить к овладению новыми знаниями и навыками.

Система академического обучения основывается на рациональном сочетании нескольких видов учебных занятий (в первую очередь, лекций и практических занятий), работа на которых обладает определенной спецификой.

Подготовка к лекциям

Знакомство с дисциплиной происходит уже на первой лекции, где от студента требуется не просто внимание, но и самостоятельное оформление конспекта. При работе с конспектом лекций необходимо учитывать тот фактор, что одни лекции дают ответы на конкретные вопросы темы, другие – лишь выявляют взаимосвязи между явлениями, помогая студенту понять глубинные процессы развития изучаемого предмета как в истории, так и в настоящее время.

Конспектирование лекций – сложный вид вузовской аудиторной работы, предполагающий интенсивную умственную деятельность студента. Конспект является полезным тогда, когда записано самое существенное и сделано это самим обучающимся. Не надо стремиться записать дословно всю лекцию. Такое «конспектирование» приносит

больше вреда, чем пользы. Целесообразно вначале понять основную мысль, излагаемую лектором, а затем записать ее. Желательно запись осуществлять на одной странице листа или оставляя поля, на которых позднее, при самостоятельной работе с конспектом, можно сделать дополнительные записи, отметить непонятные места.

Конспект лекции лучше подразделять на пункты, соблюдая красную строку. Этому в большой степени будут способствовать вопросы плана лекции, предложенные преподавателям. Следует обращать внимание на акценты, выводы, которые делает лектор, отмечая наиболее важные моменты в лекционном материале замечаниями «важно», «хорошо запомнить» и т.п. Можно делать это и с помощью разноцветных маркеров или ручек, подчеркивая термины и определения.

Целесообразно разработать собственную систему сокращений, аббревиатур и символов. Однако при дальнейшей работе с конспектом символы лучше заменить обычными словами для быстрого зрительного восприятия текста.

Работая над конспектом лекций, всегда необходимо использовать не только учебник, но и ту литературу, которую дополнительно рекомендовал лектор. Именно такая серьезная, кропотливая работа с лекционным материалом позволит глубоко овладеть теоретическим материалом.

Подготовка к практическим занятиям

Подготовку к каждому практическому занятию студент должен начать с ознакомления с планом практического занятия, который отражает содержание предложенной темы. Тщательное продумывание и изучение вопросов плана основывается на проработке текущего материала лекции, а затем изучения обязательной и дополнительной литературы, рекомендованной к данной теме. Все новые понятия по изучаемой теме необходимо выучить наизусть и внести в глоссарий, который целесообразно вести с самого начала изучения курса.

Результат такой работы должен проявиться в способности студента свободно ответить на теоретические вопросы практикума, его выступлении и участии в коллективном обсуждении вопросов изучаемой темы, правильном выполнении практических заданий и контрольных работ.

В процессе подготовки к практическим занятиям, студентам необходимо обратить особое внимание на самостоятельное изучение рекомендованной литературы. При всей полноте конспектирования лекции в ней невозможно изложить весь материал из-за лимита аудиторных часов. Поэтому самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной литературой, материалами периодических изданий и Интернета является наиболее эффективным методом получения дополнительных знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала, формирует у студентов свое отношение к конкретной проблеме.

Рекомендации по работе с литературой

Работу с литературой целесообразно начать с изучения общих работ по теме, а также учебников и учебных пособий. Далее рекомендуется перейти к анализу монографий и статей, рассматривающих отдельные аспекты проблем, изучаемых в рамках курса, а также официальных материалов и неопубликованных документов (научно-исследовательские работы, диссертации), в которых могут содержаться основные вопросы изучаемой проблемы.

Работу с источниками надо начинать с ознакомительного чтения, т.е. просмотреть текст, выделяя его структурные единицы. При ознакомительном чтении закладками отмечаются те страницы, которые требуют более внимательного изучения.

В зависимости от результатов ознакомительного чтения выбирается дальнейший способ работы с источником. Если для разрешения поставленной задачи требуется

изучение некоторых фрагментов текста, то используется метод выборочного чтения. Если в книге нет подробного оглавления, следует обратить внимание ученика на предметные и именные указатели.

Избранные фрагменты или весь текст (если он целиком имеет отношение к теме) требуют вдумчивого, неторопливого чтения с «мысленной проработкой» материала. Такое чтение предполагает выделение:

1) главного в тексте;

2) основных аргументов;

3) выводов.

Особое внимание следует обратить на то, вытекает тезис из аргументов или нет.

Необходимо также проанализировать, какие из утверждений автора носят проблематичный, гипотетический характер и уловить скрытые вопросы.

Понятно, что умение таким образом работать с текстом приходит далеко не сразу. Наилучший способ научиться выделять главное в тексте, улавливать проблематичный характер утверждений, давать оценку авторской позиции – это сравнительное чтение, в ходе которого студент знакомится с различными мнениями по одному и тому же вопросу, сравнивает весомость и доказательность аргументов сторон и делает вывод о наибольшей убедительности той или иной позиции.

Если в литературе встречаются разные точки зрения по тому или иному вопросу из-за сложности прошедших событий и правовых явлений, нельзя их отвергать, не разобравшись. При наличии расхождений между авторами необходимо найти рациональное зерно у каждого из них, что позволит глубже усвоить предмет изучения и более критично оценивать изучаемые вопросы. Знакомясь с особыми позициями авторов, нужно определять их схожие суждения, аргументы, выводы, а затем сравнивать их между собой и применять из них ту, которая более убедительна.

Следующим этапом работы с литературными источниками является создание конспектов, фиксирующих основные тезисы и аргументы. Можно делать записи на отдельных листах, которые потом легко систематизировать по отдельным темам изучаемого курса. Другой способ – это ведение тематических тетрадей-конспектов по одной какой-либо теме. Большие специальные работы монографического характера целесообразно конспектировать в отдельных тетрадях. Здесь важно вспомнить, что конспекты пишутся на одной стороне листа, с полями и достаточным для исправления и ремарок межстрочным расстоянием (эти правила соблюдаются для удобства редактирования). Если в конспектах приводятся цитаты, то непременно должно быть дано указание на источник (автор, название, выходные данные, № страницы). Впоследствии эта информации может быть использована при написании текста реферата или другого задания.

Таким образом, при работе с источниками и литературой важно уметь:

· сопоставлять, сравнивать, классифицировать, группировать, систематизировать информацию в соответствии с определенной учебной задачей;

· обобщать полученную информацию, оценивать прослушанное и прочитанное;

· фиксировать основное содержание сообщений; формулировать, устно и письменно, основную идею сообщения; составлять план, формулировать тезисы;

· готовить и презентовать развернутые сообщения типа доклада;

· работать в разных режимах (индивидуально, в паре, в группе), взаимодействуя друг с другом;

· пользоваться реферативными и справочными материалами;

· контролировать свои действия и действия своих товарищей, объективно оценивать свои действия;

· обращаться за помощью, дополнительными разъяснениями к преподавателю, другим студентам.

· пользоваться лингвистической или контекстуальной догадкой, словарями различного характера, различного рода подсказками, опорами в тексте (ключевые слова, структура текста, предваряющая информация и др.);

· использовать при говорении и письме перифраз, синонимичные средства, слова-описания общих понятий, разъяснения, примеры, толкования, «словотворчество»;

· повторять или перефразировать реплику собеседника в подтверждении понимания его высказывания или вопроса;

· обратиться за помощью к собеседнику (уточнить вопрос, переспросить и др.);

· использовать мимику, жесты (вообще и в тех случаях, когда языковых средств не хватает для выражения тех или иных коммуникативных намерений).

Подготовка к промежуточной аттестации.

При подготовке к промежуточной аттестации целесообразно:

- внимательно изучить перечень вопросов и определить, в каких источниках находятся сведения, необходимые для ответа на них;
- внимательно прочитать рекомендованную литературу;
- составить краткие конспекты ответов (планы ответов).

Рекомендации по выполнению практических заданий

По степени сложности или характеру умственной деятельности практические задания делят на простые и сложные. Сложность оценивается по числу операций, которые необходимо выполнить при ее решении. Простые задания являются тренировочными и требуют для своего решения изученной формулы и знания порядка действий в различных опасных ситуациях. Их решение сводится к простейшим вычислениям в одно действие. Наиболее частое применение этих заданий на начальном этапе закрепления учебного материала, так как на этом этапе деятельность учащихся носит репродуктивный характер. Задания, решение которых требуют нескольких действий называют сложными. К сложным задачам, при решении которых выполняются репродуктивная деятельность относится, например, комбинированные задания.

8. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети Интернет

8.1. Основная литература

1. Зуб, А. Т. Управление изменениями : учебник и практикум для вузов / А. Т. Зуб. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 284 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-00490-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/536103 (дата обращения: 01.12.2024).
2. Лапыгин, Ю. Н. Управленческий консалтинг : учебник / Ю.Н. Лапыгин. — Москва : ИНФРА-М, 2024. — 330 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс]. — (Высшее образование). — DOI 10.12737/24402. - ISBN 978-5-16-018789-1. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/2059559 (дата обращения: 01.12.2024). – Режим доступа: по подписке.
3. Лапыгин, Ю. Н. Основы управленческого консультирования / Лапыгин Ю.Н., - 3-е изд., перераб. и доп. - Москва :НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 305 с.ISBN 978-5-16-105134-4 (online). - Текст : электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/567398 (дата обращения: 01.12.2024). – Режим доступа: по подписке.

4. Лебедева, Л. В. Организационное консультирование : учебное пособие для вузов / Л. В. Лебедева. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 154 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-16583-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/539091 (дата обращения: 01.12.2024).
5. 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: 01.12.2024). – Режим доступа: по подписке.

8.2. Дополнительная литература

1. Апенько С.Н., Гилева К.В. Содержание, функции и этапы коммуникационного консалтинга. / Омск: Журнал Вестник Омского университета. Серия «Экономика». – 2019, выпуск № 4. - С. 113.
2. Берченко В.С. Особенности развития современного мирового рынка управленческого консалтинга. / Инновации и инвестиции. – 2019, № 6. - С. 66-70.
3. Васильев Г.А. Управленческое консультирование. / - СПб.: Питер, 2017. -178 с.
4. Григорьева Н. Н. Организационное консультирование. / - М: МГГУ, 2018. -213 с.
5. Еременко Е.С., Лищук Е.Н. Управленческий аудит и консалтинг. / Вестник Сибирского университета потребительской кооперации. -2019, № 1(4). - С. 62-74.
6. Завалько Н.А., Эффективность управленческого консультирования. / Экономика и управление народным хозяйством. – 2020, № 4. –С. 181-184.
7. Забродин, В. Ю. Управленческий консалтинг. Социологический подход : учебное пособие для вузов / В. Ю. Забродин. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 130 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-10127-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/539020 (дата обращения: 01.12.2024).
8. Кожевина, О. В. Терминология теории управления: словарь базовых управленческих терминов : учебное пособие / О.В. Кожевина. — Москва : ИНФРА-М, 2021. — 156 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — DOI 10.12737/1533. - ISBN 978-5-16-006863-3. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.ru/catalog/product/1290641 (дата обращения: 01.12.2024). – Режим доступа: по подписке.
9. Колесников С. Н., Инструментарий бизнеса: современные методологии управления предприятием. / -М.: Статус-Кво 97, 2019. -156 с.
10. Консультирование и коучинг персонала в организации: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Н.В. Антонова [и др.]; под ред. Н.В. Антоновой, Н.Л. Ивановой. — М.: Издательство Юрайт, 2015 — 370 с. https://biblio-online.ru/viewer/konsultirovanie-i-kouching-personala-v-organizacii-436457?share_image_id=#page/1
11. Копанева, О.Н., Юмашева Е.В. Оценка эффективности управленческого консультирования: проблемы и направления решения. / Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. – 2018, № 2 (12). - С. 112-117.
12. Павлова, М. Б. Управленческий консалтинг в АПК : учебное пособие / М. Б. Павлова, И. В. Самсонова. — Санкт-Петербург : Лань, 2022. — 200 с. — ISBN 978-5-8114-3115-1. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/205943 (дата обращения: 01.12.2024). — Режим доступа: для авториз. пользователей.

13. Управление персоналом / Под ред. Т.Ю. Базарова. Предоставлено компанией «Центр Кадровых Технологий – XXIвек» / http://www.cfin.ru/ management/ people/ pmanbook.shtm
14. Управление персоналом. Онлайновый журнал // http://www.hro.ru/hrm/
15. Федосеев В.Н., Капустин С.Н. Методы управления персоналом// http://www.cfin.ru/management/people/hrm_methods.shtml

8.3. Нормативные правовые документы и иная правовая информация

9. Европейская Хартия местного самоуправления. 15.10.1985, Страсбург.
10. Конституция РФ, принята всенародным голосованием 12.12.1993, с изменениями, одобренными в ходе общероссийского голосования 01.07.2020.
11. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 N 145-ФЗ (ред. от 11.06.2021).
12. Гражданский кодекс Российской Федерации, часть первая от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 28.06.2021).
13. Лесной кодекс Российской Федерации от 04.12.2006 N 200-ФЗ (ред. от 02.07.2021).
14. Федеральный закон от 6.10.2003 № 131-ФЗ (ред. от 01.07.2021) «Об общих принципах организации местного самоуправления».
15. Федеральный закон от 11.04.1998 № 55-ФЗ «О ратификации Европейской Хартии МСУ».
16. Федеральный закон от 28.06.2014 N 172-ФЗ (ред. от 31.07.2020) «О стратегическом планировании в Российской Федерации».
17. Федеральный закон от 13.07.2015 N 224-ФЗ (ред. от 02.07.2021) «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в РФ и внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ».
18. Федеральный закон от 21.07.2005 N 115-ФЗ (ред. от 02.07.2021) «О концессионных соглашениях».
19. Федеральный закон от 12.01.1996 N 7-ФЗ (ред. от 03.08.2018) «О некоммерческих организациях».
20. Федеральный закон от 6 октября 1999 г. N 184-ФЗ (ред. от 11.06.2021) «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации».
21. Федеральный закон от 13.07.2015 N 218-ФЗ (ред. от 02.07.2021) «О государственной регистрации недвижимости».
22. Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ (ред. от 02.07.2021) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».
23. Федеральный закон от 17.08.1995 N 147-ФЗ (ред. от 11.06.2021) «О естественных монополиях».
24. Федеральный закон от 18.07.2011 N 223-ФЗ (ред. от 01.07.2021) «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц».
25. Федеральный закон от 08.08.2001 N 129-ФЗ (ред. от 02.07.2021) «О государственной регистрации юридических лиц».
26. Федеральный закон от 21.12.2001 N 178-ФЗ (ред. от 02.07.2021) «О приватизации государственного и муниципального имущества».
27. Федеральный закон от 26.07.2006 N 135-ФЗ (ред. от 02.07.2021) «О защите конкуренции».
28. Федеральный закон от 14.11.2002 N 161-ФЗ (ред. от 02.07.2021) «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях».
29. Федеральный закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ (ред. от 02.07.2021) «Об акционерных обществах».
30. Федеральный закон от 08.02.1998 N 14-ФЗ (ред. от 02.07.2021) «Об обществах с ограниченной ответственностью».

31. Федеральный закон от 03.11.2006 N 174-ФЗ (ред. от 02.07.2021) «Об автономных учреждениях».
32. Федеральный закон от 26.10.2002 N 127-ФЗ (ред. от 02.07.2021) «О несостоятельности (банкротстве)».
33. Федеральный закон от 29.12.2014 N 473-ФЗ (ред. от 11.06.2021) «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации».
34. Федеральный закон от 08.05.2010 N 83-ФЗ (ред. от 24.02.2021) «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений».
35. Указ Президента РФ от 28.04.2008 N 607 (ред. от 11.06.2021) «Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления муниципальных, городских округов и муниципальных районов».
36. Указ Президента РФ от 16.01.2017 N 13 «Об утверждении Основ государственной политики регионального развития Российской Федерации на период до 2025 года».

8.4 Интернет-ресурсы

1 http://www.consultant.ru/ - сайт информационно-правовой системы «Консультант Плюс». emsu.ru
2 Официальный сайт Совета Федерации http://www.council.gov.ru/
3 Официальный сайт Государственной Думы http://www.duma.gov.ru/
4 Официальный сайт Президента РФ http://www.kremlin.ru/
5 Официальный сайт Правительства РФ http://www.government.gov.ru/

9. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы

Учебные аудитории, предназначенные для проведения занятий лекционного и семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации оборудованы:

– специализированной мебелью (аудиторные столы и стулья);

– техническими средствами обучения (мультимедийный проектор, светодиодный экран, персональный компьютер (ноутбук) с программным обеспечением);

– экраном для демонстрации презентаций и фильмов;

– учебной доской (маркерной).

Учебные аудитории, предназначенные для самостоятельной работы, оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и использования электронно-библиотечных и информационно-справочных систем, а также с обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду.

Перечень информационных технологий, программных продуктов, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине	
1	Операционная система (Microsoft Windows 10);
2	Пакет офисных программ (Microsoft Office 2016);
3	Антивирусная программа (Kaspersky Endpoint Security);
4	Интернет-браузер (Google Chrome и Yandex, Firefox,Microsoft Edge);
5	Различные утилиты (Архиваторы (7-Zip File Manager), программа для составления бизнес-планов (ProjectLibre), программа для записи компакт-дисков “ultraISO”, файловые менеджеры, программы просмотра изображений (Acrobat Reader free), мультимедийный проигрыватель (Windows media player), программа для конференц-связи (МТС-линк).
6	• Образовательная платформа Юрайт • Электронно-библиотечная система Znanium • Электронно-библиотечная система Айбукс • Электронно-библиотечная система Лань • https://lib.ranepa.ru/ru/ • Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU http://elibrary.ru