

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Забайкальский государственный университет»
(ФГБОУ ВО «ЗабГУ»)

Факультет экономики и управления

Кафедра Государственного, муниципального управления и политики

УТВЕРЖДАЮ:

Декан факультета

Лавров А.Ю.

« ____ » _____ 20 ____ г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Б1.В.ОД.21.Управленческий консалтинг

на 108 часа(ов), 3 зачетных(ые) единиц(ы)

для направления подготовки (специальности) 38.03.04 – Государственное и
муниципальное управление

составлена в соответствии с ФГОС ВО, утвержденным приказом
Министерства образования и науки Российской Федерации от

« ____ » _____ 20 ____ г. № _____

Профиль – Государственное и муниципальное управление (для набора 2013, 2014)

Форма обучения очная, заочная

1. Организационно-методический раздел

1.1 Цель и задачи дисциплины (модуля)

Цель изучения дисциплины:

Обобщить мировой и отечественный опыт в сфере управленческого консалтинга, раскрыть вопросы, относящиеся к пониманию и трактовке многих проблем современного консалтинга. Дать анализ основных особенностей и этапов становления и развития управленческого консалтинга, возникновения и современного состояния отечественного консалтинга.

Задачи изучения дисциплины:

- сформировать представления о консалтинге как элементе инфраструктуры профессиональной поддержки бизнеса; об основных этапах и особенностях консалтингового процесса;
- усвоить знания в области поведенческих аспектов консультационного процесса и взаимоотношения консультант-клиент, поведенческой роли консультанта, специфики маркетинга консалтинговых услуг;
- усвоить такое новое направление в менеджменте, как управление знанием, и его взаимосвязь с управленческим консалтингом вообще и с консалтингом в сфере информационных технологий в частности;
- изучить методы воздействия на управленческую структуру организаций (реинжиниринг, аутсорсинг, всеобщее управление качеством, вопросы сравнительного тестирования, метод «Шесть сигм»), новые формы оказания консультационных услуг (коучинг)

1.2. Место дисциплины (модуля) в структуре ОП

"Управленческий консалтинг" входит в вариативную часть обязательных дисциплин. Для качественного освоения дисциплины необходимо знание дисциплин: «Теория управления», «Прогнозирование и планирование», «Деловые коммуникации», «Основы управления персоналом».

1.3. Объем дисциплины (модуля) с указанием трудоемкости всех видов учебной работы

Общая трудоемкость дисциплины (модуля) составляет 3 зачетных(ые) единиц(ы), 108 часов.

Очная форма

Виды занятий	Распределение по семестрам	Всего часов
	8 семестр	
Общая трудоемкость		108
Аудиторные занятия, в т.ч.	36	36
лекционные (ЛК)	18	18
практические (семинарские) (ПЗ, СЗ)	18	18
лабораторные (ЛР)	0	0
Самостоятельная работа студентов (СРС)	36	36

Форма промежуточной аттестации в семестре	Экзамен	36
Курсовая работа (курсовой проект) (КР, КП)		

Заочная форма

Виды занятий	Распределение по семестрам		Всего часов
	9 семестр	10 семестр	
Общая трудоемкость			108
Аудиторные занятия, в т.ч.	2	16	18
лекционные (ЛК)	2	8	10
практические (семинарские) (ПЗ, СЗ)	0	8	8
лабораторные (ЛР)	0	0	0
Самостоятельная работа студентов (СРС)	0	54	54
Форма промежуточной аттестации в семестре		Экзамен	36
Курсовая работа (курсовой проект) (КР, КП)			

2. Требования к результатам освоения дисциплины

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

Индекс компетенции	Содержание компетенции
ПК-2	владением навыками использования основных теорий мотивации, лидерства и власти для решения стратегических и оперативных управленческих задач, а также для организации групповой работы на основе знания процессов групповой динамики и принципов формирования команды, умений проводить аудит человеческих ресурсов и осуществлять диагностику организационной культуры
ПК-4	способностью проводить оценку инвестиционных проектов при различных условиях инвестирования и финансирования

ПК-18	способностью принимать участие в проектировании организационных действий, умением эффективно исполнять служебные (трудовые) обязанности
-------	---

Планируемые результаты обучения по дисциплине для последовательного достижения уровней сформированности компетенций

Результат обучения	
Знать	Пороговый: 1) исторические аспекты управленческого консультирования, классификацию консультационных услуг, характер и цель управленческого консультирования, этапы процесса консультирования (ПК-2) 2) Основные типы консультационных организаций(ПК-4) 3) принципы и этапы процесса функционирования управленческого консультирования(ПК-18)
	Стандартный: 1) развитие сферы, сущность и виды управленческого консультирования. отечественная классификация консультационных услуг. маркетинг и качество консультационных услуг.(ПК-2) 2) маркетинг и организация продаж консультационных услуг.(ПК-4) 3) методы анализа экономической эффективности управленческого консультирования(ПК-18)
	Эталонный: 1) классификацию и модель профессиональной компетенции консультанта. международная классификация консультационных услуг. особенности коммуникационных процессов в консультант – клиентских отношениях. качество консультационной услуги.(ПК-2) 2) Особенности ценообразования на рынке консультационных услуг. Специфика товара – консультационная услуга.(ПК-4) 3) современные модели и тенденции эффективного функционирования управленческого консультирования(ПК-18)
	Пороговый: 1) определять вид управленческого консультирования, причины обращения клиента к консультанту.(ПК-2) 2) проводить оценку маркетинга и организации продаж консультационных услуг.(ПК-4) 3) применять методы анализа экономической эффективности управленческого консультирования(ПК-18)

Уметь	Стандартный: 1) диагностировать проблему клиента, планировать действия и внедрять изменения в рамках проведения этапов процесса консультирования.(ПК-2) 2) проводить оценку маркетинга и организации продаж консультационных услуг.(ПК-4) 3) применять методологию системного подхода при проектировании экономической эффективности управленческого консультирования(ПК-18)
	Эталонный: 1)устанавливать факторы, особенности и этические проблемы управленческого консультирования.(ПК-2) 2)находить особенности ценообразования на рынке консультационных услуг. Специфика товара – консультационная услуга.(ПК-4) 3) обосновывать современные модели и тенденции эффективного функционирования управленческого консультирования с учетом внешних и внутренних факторов и современной теории и практики управления; профессионально, грамотно использовать понятийно-категориальный аппарат управленческого консультирования, формулировать свои мысли, аргументировано обосновывать свою точку зрения по профессиональным вопросам(ПК-18)
Владеть	Пороговый: 1) В рамках учебных дискуссий, выступлений владеет соответствующими терминами и понятиями(ПК-2) 2)Способностью определять типы консультационных организаций(ПК-4) 3)способами диагностики проблемной ситуации(ПК-18)
	Стандартный: 1) методикой проведения процесса консультирования, планирования работы консультанта.(ПК-2) 2) уверенными навыками проводить оценку маркетинга и организации продаж консультационных услуг(ПК-4) 3) методикой стратегического анализа и планирования экономической эффективности управленческого консультирования(ПК-18)
	Эталонный: 1) знанием о маркетинге и инновационных процессах консультационных услуг.(ПК-2) 2) систематизированным знанием и навыками применения на практике находить особенности ценообразования на рынке консультационных услуг. (ПК-4) 3) навыками разработки проектов экономической эффективности управленческого консультирования с учетом передовой практики и современной теории менеджмента(ПК-18)

3. Содержание дисциплины

3.1. Разделы дисциплины и виды занятий

Очная форма

Модуль	Номер раздела	Наименование раздела	Всего часов	Аудиторные занятия			СРС
				ЛК	ПЗ(СЗ)	ЛР	
1	1	Консалтинг как элемент инфраструктуры профессиональной поддержки бизнеса	8	2	2		4
2	2	Становление и развитие управленческого консалтинга	8	2	2		4
3	3	Управленческий консалтинг в России	8	2	2		4
4	4	Консалтинговый процесс	8	2	2		4
5	5	Методы анализа и решения проблем	8	2	2		4
6	6	Методы анализа и решения проблем	8	2	2		4
7	7	Маркетинг консалтинговых услуг	8	2	2		4
8	8	Управленческий консалтинг – информационные технологии и управление знаниями	8	2	2		4
9	9	Управленческий консалтинг в малом бизнесе	8	2	2		4
Итого			72	18	18	0	36

Заочная форма

Модуль	Номер раздела	Наименование раздела	Всего часов	Аудиторные занятия			СРС
				ЛК	ПЗ(СЗ)	ЛР	
1	1	Консалтинг как элемент инфраструктуры профессиональной поддержки бизнеса	8	2			6
2	2	Становление и развитие управленческого консалтинга	8	2			6
3	3	Управленческий консалтинг в России	8		2		6
4	4	Консалтинговый процесс	8		2		6
5	5	Поведение и коммуникации в консалтинге	8	2			6
6	6	Методы анализа и решения проблем	8		2		6
7	7	Маркетинг консалтинговых услуг	8		2		6
8	8	Управленческий консалтинг – информационные технологии и управление знаниями	8	2			6
9	9	Управленческий консалтинг в малом бизнесе	8	2			6

Итого	72	10	8	0	54
-------	----	----	---	---	----

3.2. Лекционные занятия

Очная форма

Модуль	Номер раздела	Содержание лекционных занятий
1	1	Понятие консалтинга. Функциональные потребности современного бизнеса и управленческий консалтинг. Специфика работы консультантов и виды консультационной деятельности. Классификация консалтинговых организаций и услуг. Качество консалтинговых услуг. Ценообразование на консалтинговые услуги.
2	2	Возникновение управленческого консалтинга. Структура услуг в современном консалтинге и тенденции его развития.
3	3	Проблемы в развитии консалтинга в России. Приоритеты спроса на российский консалтинг. Профессиональные объединения консультантов.
4	4	Стадии процесса консультирования. Предпроектная, проектная – диагностика, разработка решений, внедрение решений, послепроектная стадии процесса.
5	5	Реинжирование бизнес-процессов. Бенчмаркинг. Аутсорсинг. Всеобщее управление качеством. Концепция «шесть сигм». Коучинг.
6	6	Взаимодействие «консультант-клиент». Поведенческие роли консультантов. Методы воздействия на «систему клиент». Психологические проблемы взаимоотношений «консультант-клиент». Мотивация консультантов. Этика консультантов. Личностные качества консультантов.
7	7	Специфика маркетинга консалтинговых услуг. Программа развития консультационной практики. Методы привлечения новых клиентов. Маркетинговые методы и мероприятия в управленческом консалтинге. Маркетинговая стратегия.

8	8	Развитие информационных технологий. Консалтинг и информационные технологии. Развитие консалтинга в сфере информационных технологий в России. Управление знаниями. Внедрение систем управления знаниями.
9	9	Условия развития малого бизнеса. Франчайзинг как способ организации и развития малого бизнеса. Инфраструктура поддержки малого предпринимательства в России.

Заочная форма

Модуль	Номер раздела	Содержание лекционных занятий
1	1	Понятие консалтинга. Функциональные потребности современного бизнеса и управленческий консалтинг. Специфика работы консультантов и виды консультационной деятельности. Классификация консалтинговых организаций и услуг. Качество консалтинговых услуг. Ценообразование на консалтинговые услуги.
2	2	Возникновение управленческого консалтинга. Структура услуг в современном консалтинге и тенденции его развития.
5	5	Реинжирование бизнес-процессов. Бенчмаркинг. Аутсорсинг. Всеобщее управление качеством. Концепция «шесть сигм». Коучинг.
8	8	Развитие информационных технологий. Консалтинг и информационные технологии. Развитие консалтинга в сфере информационных технологий в России. Управление знаниями. Внедрение систем управления знаниями.
9	9	Условия развития малого бизнеса. Франчайзинг как способ организации и развития малого бизнеса. Инфраструктура поддержки малого предпринимательства в России.

3.3. Практические (семинарские) занятия

Очная форма

Модуль	Номер раздела	Содержание практических(семинарских) занятий
--------	---------------	--

1	1	Консалтинг как элемент инфраструктуры профессиональной поддержки бизнеса. Роль консультантов. Способы оценки консультантов: априорные, апостериорные.
2	2	Становление и развитие управленческого консалтинга. Доклады по вопросам возникновения управленческого консалтинга. Анализ структуры услуг в современном консалтинге и тенденции его развития.
3	3	Управленческий консалтинг в России. Проблемы в развитии консалтинга в России. Доклады: «Приоритеты спроса на российский консалтинг», «Профессиональные объединения консультантов в России», «Профессиональные объединения консультантов в мире».
4	4	Консалтинговый процесс. Стадии процесса консультирования.
5	5	Методы анализа и решения проблем. Терминологический диктант.
6	6	Поведение и коммуникации в консалтинге. Взаимодействие «консультант-клиент». Психологическое тестирование с целью выявления личностных качеств консультантов.
7	7	Маркетинг консалтинговых услуг. Анализ реализованных проектов консультационной практики. Разработка предложений по формированию методов привлечения новых клиентов (кейсы по производству «Квота или сторонники изобилия» Веркора и Коронеля)
8	8	Управленческий консалтинг – информационные технологии и управление знаниями.
9	9	Управленческий консалтинг в малом бизнесе. Анализ бизнес-проектов в форме франчайзинга в России. «Бизнес-инкубаторы в России»

Заочная форма

Модуль	Номер раздела	Содержание практических(семинарских) занятий
--------	---------------	--

3	3	Управленческий консалтинг в России. Проблемы в развитии консалтинга в России. Доклады: «Приоритеты спроса на российский консалтинг», «Профессиональные объединения консультантов в России», «Профессиональные объединения консультантов в мире».
4	4	Консалтинговый процесс. Стадии процесса консультирования.
6	6	Поведение и коммуникации в консалтинге. Взаимодействие «консультант-клиент». Психологическое тестирование с целью выявления личностных качеств консультантов.
7	7	Маркетинг консалтинговых услуг. Анализ реализованных проектов консультационной практики. Разработка предложений по формированию методов привлечения новых клиентов (кейсы по производству «Квота или сторонники изобилия» Веркора и Коронеля)

3.4. Лабораторные занятия

3.5. Организация самостоятельной работы

Очная форма

Модуль	Номер раздела	Содержание материала выносимого на самостоятельное изучение	Виды самостоятельной работы
1	1	Соотношение управленческого консалтинга и профессиональных услуг. Виды профессиональных услуг. Виды консультационной деятельности в классификации ФЕАКО.	подготовка докладов;
2	2	Достоинства и недостатки внутренних и внешних консультантов. Факторы, стимулирующие обращение предпринимателей к профессиональным консультантам. Методы оценки качества консалтинговых услуг.	подготовка докладов;
3	3	Профессиональные объединения консультантов. Кодекс поведения ФЕАКО. Влияние развития информационной техники на управленческий консалтинг.	составление словаря, подготовка докладов;

4	4	Структура услуг, предоставляемых крупнейшими управленческими консультационными фирмами. Консалтинг в странах Восточной Европы. Перспективы мировой индустрии управленческого консалтинга.	подготовка докладов;
5	5	Важнейшие направления, представленные на российском рынке консалтинга. Необходимость сертификации консалтинговых компаний. Консалтинговый процесс.	подготовка сообщений и докладов, написание контрольной работы
6	6	Консалтинговый проект. Стандартная формализация процедуры поиска и отборы консультантов. Тендер, техническое задание.	подготовка докладов;
7	7	Методы генерирования данных: интервью, анкетирование и др. Сущность реинжиниринга бизнес-процессов. Бенчмаркинг. Методы контрольного сравнения. Аутсорсинг.	подготовка докладов;
8	8	Информационные технологии в консалтинге. Обязанности консультантов по информационным технологиям. «Управление знаниями».	подготовка докладов;
9	9	Франчайзинг. Отраслевые особенности развития малого бизнеса. Бизнес-инкубаторы. Коучинг.	подготовка сообщений и докладов на "круглый стол";

Заочная форма

Модуль	Номер раздела	Содержание материала выносимого на самостоятельное изучение	Виды самостоятельной работы
1	1	Соотношение управленческого консалтинга и профессиональных услуг. Виды профессиональных услуг. Виды консультационной деятельности в классификации ФЕАКО.	Составление списка литературы к темам, анализ нормативных документов, выполнение контрольных работ, работа с электронными образовательными ресурсами.
2	2	Достоинства и недостатки внутренних и внешних консультантов. Факторы, стимулирующие обращение предпринимателей к профессиональным консультантам. Методы оценки качества консалтинговых услуг.	Составление списка литературы к темам, анализ нормативных документов, выполнение контрольных работ, работа с электронными образовательными ресурсами.

3	3	Профессиональные объединения консультантов. Кодекс поведения ФЕАКО. Влияние развития информационной техники на управленческий консалтинг.	Составление списка литературы к темам, анализ нормативных документов, выполнение контрольных работ, работа с электронными образовательными ресурсами.
4	4	Структура услуг, предоставляемых крупнейшими управленческими консультационными фирмами. Консалтинг в странах Восточной Европы. Перспективы мировой индустрии управленческого консалтинга.	Составление списка литературы к темам, анализ нормативных документов, выполнение контрольных работ, работа с электронными образовательными ресурсами.
5	5	Важнейшие направления, представленные на российском рынке консалтинга. Необходимость сертификации консалтинговых компаний. Консалтинговый процесс.	Составление списка литературы к темам, анализ нормативных документов, выполнение контрольных работ, работа с электронными образовательными ресурсами.
6	6	Консалтинговый проект. Стандартная формализация процедуры поиска и отборы консультантов. Тендер, техническое задание.	Составление списка литературы к темам, анализ нормативных документов, выполнение контрольных работ, работа с электронными образовательными ресурсами.
7	7	Методы генерирования данных: интервью, анкетирование и др. Сущность реинжиниринга бизнес-процессов. Бенчмаркинг. Методы контрольного сравнения. Аутсорсинг.	Составление списка литературы к темам, анализ нормативных документов, выполнение контрольных работ, работа с электронными образовательными ресурсами.
8	8	Информационные технологии в консалтинге. Обязанности консультантов по информационным технологиям. «Управление знаниями».	Составление списка литературы к темам, анализ нормативных документов, выполнение контрольных работ, работа с электронными образовательными ресурсами.

9	9	Франчайзинг. Отраслевые особенности развития малого бизнеса. Бизнес-инкубаторы. Коучинг.	Составление списка литературы к темам, анализ нормативных документов, выполнение контрольных работ, работа с электронными образовательными ресурсами.
---	---	--	---

4. Интерактивные формы образовательных технологий

Модуль	Номер раздела	Вид учебных занятий	Образовательные технологии	Количество часов
1	1	Лекция, практика	интерактивные лекции с использованием мультимедиа, учебные дискуссии	4
2	2	Лекция, практика	интерактивные лекции с использованием мультимедиа, учебные дискуссии	4
3	3	Лекция, практика	интерактивные лекции с использованием мультимедиа, учебные дискуссии	4
4	4	Лекция, практика	интерактивные лекции с использованием мультимедиа, учебные дискуссии	4
5	5	Лекция, практика	интерактивные лекции с использованием мультимедиа, учебные дискуссии	4
6	6	Лекция, практика	интерактивные лекции с использованием мультимедиа, учебные дискуссии	4
7	7	Лекция, практика	интерактивные лекции с использованием мультимедиа, учебные дискуссии	4
8	8	Лекция, практика	круглый стол	4
9	9	Лекция, практика	интерактивные лекции с использованием мультимедиа, учебные дискуссии	4

5. Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю)

[Фонд оценочных средств](#)

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

6.1. Основная литература

6.1.1. Печатные издания

1. Третьякова Т.О., Лимберов Н.В. Управленческое консультирование. Социология

управления: учеб. пособие - Чита : ЗабГУ, 2016. - 179 с.

2. Воробьева Е.А., Межлумян Н.С., Белоганов В.А.. Основы управленческого консультирования: учеб. пособие - Чита: ЗабГУ, 2015.

3. Шарков Ф.И. Консалтинг в связях с общественностью: учебник. - 2-е изд., стер. - Москва: Экзамен, 2008. – 416 с.

6.1.2. Издания из ЭБС

1. Лебедева Л.В. Организационное консультирование: учеб. пособие - 2-е изд. - Москва: Издательство Юрайт, 2017. – 162 с. Ссылка на ресурс: <https://biblio-online.ru/book/F3FE279B-C3C2-4346-BD45-605FC8C990B6>

2. Забродин В.Ю. Управленческий консалтинг. Социологический подход: учеб. пособие - Москва: Издательство Юрайт, 2017. – 130 с. Ссылка на ресурс: <https://www.biblio-online.ru/book/F2FEFCBB-8350-4DF8-A0F8-EF9D855C2411>

6.2. Дополнительная литература

6.2.1. Печатные издания

1. Черник Д.Г., Кирина Л.С., Балакин В.В. Налоговое консультирование: учеб. пособие - Москва: Экономика, 2009. - 439 с.

2. Просветов Г.И.. Консалтинг: задачи и решения : учеб.-практ. пособие. - Москва: Альфа-Пресс, 2011. - 192 с.

3. Ткалич А.И.. Консалтинговый сервис: учеб. пособие. - Москва: Альфа-М : ИНФРА-М, 2011. - 207 с.

4. Кузина Н.А. Управленческий консалтинг: учеб. пособие - Омск : ОмГТУ, 2014. - 164 с.

6.2.2. Издания из ЭБС

1. Антонова Н.В. Консультирование и коучинг персонала в организации: учебник и практикум - Москва: Издательство Юрайт, 2017. – 370 с. Ссылка на ресурс: <https://biblio-online.ru/book/502708DC-EF85-4939-91A3-F9C1625D9598>

6.3. Базы данных, информационно-справочные и поисковые системы

Образовательные ресурсы

ЭБС «Троицкий мост»; www.trmost.ru

ЭБС «Лань»; www.e.lanbook.ru

ЭБС «Юрайт»; www.biblio-online.ru

ЭБС «Консультант студента»; www.studentlibrary.ru

Научные ресурсы:

<http://diss.rsl.ru/> Электронная библиотека диссертаций Российской государственной библиотеки.

<https://elibrary.ru/> Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU

Электронные библиотеки

<http://www.nlr.ru/> Российская национальная библиотека

<http://www.gpntb.ru/> Государственная публичная научно-техническая библиотека России

7. Перечень программного обеспечения

Программное обеспечение общего назначения: ОС Microsoft Windows, Microsoft Office, ABBYY FineReader, ESET NOD32 Smart Security Business Edition, Foxit Reader, АИБС "МераПро".

Программное обеспечение специального назначения: СПС "Консультант Плюс"

8. Материально-техническое обеспечение дисциплины

672039, г. Чита, ул. Баргузинская, 49а, ауд. 02-107.

Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации.

Комплект специальной учебной мебели. Доска аудиторная меловая. Доска магнитно-маркерная.

Комплект мобильного оборудования, который организован в виде мобильного передвижного многофункционального комплекса (устанавливается в аудитории по заявке преподавателя): ноутбук, мультимедийный проектор, экран и др.

672039, г. Чита, ул. Баргузинская, дом 49а, ауд. 02-105.

Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля, промежуточной аттестации и самостоятельной работы студентов. Комплект специальной учебной мебели. Доска аудиторная меловая. Доска маркерная.

Комплект мобильного оборудования, который организован в виде мобильного передвижного многофункционального комплекса (устанавливается в аудитории по заявке преподавателя): ноутбук, мультимедийный проектор, экран и др. Доступ к сети Интернет и обеспечение доступа в электронную информационно-образовательную среду организации.

672039, г. Чита, ул. Баргузинская, 49а, ауд. 02-104.

Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля, промежуточной аттестации и самостоятельной работы студентов. Комплект специальной учебной мебели. Доска аудиторная меловая. Доска маркерная.

Комплект мобильного оборудования, который организован в виде мобильного передвижного многофункционального комплекса (устанавливается в аудитории по заявке преподавателя): ноутбук, мультимедийный проектор, экран и др.

672039, г. Чита, ул. Баргузинская, 49а, ауд. 02-211.

Компьютерный класс. Учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, самостоятельной работы. Комплект специальной учебной мебели. Доска аудиторная меловая. Доска магнитно-маркерная.

ПК - 24 шт.

Доступ к сети Интернет и обеспечение доступа в электронную информационно-образовательную среду организации

9. Методические рекомендации по организации изучения дисциплины

Самостоятельная работа обучающихся по дисциплине «Управленческий консалтинг» заключается:

- в поиске, обобщении материала и написании опорного конспекта по изучаемым темам дисциплины и вопросам дискуссий. Список вопросов приведен в ФОС в приложении к рабочей программе;
- в выполнении заданий с использованием информационных технологий и электронных образовательных ресурсов (задания и кейсы приведены в ФОС в Приложении);
- подготовке к докладам, контрольной работе, терминологическому диктанту, промежуточной аттестации в форме экзамена (вопросы и задания приведены в ФОСе в приложении);
- для обучающихся заочной формы обучения самостоятельно выполняется реферат (темы представлены в ФОСе в приложении).

Студент при самостоятельной подготовке может получить консультацию преподавателя, согласовать с ним конкретный вид организации при выполнении кейсов или индивидуальных творческих заданий.

Разработчик/группа разработчиков: Лимберов Николай Вадимович, доцент

**Рассмотрена на заседании кафедры
(протокол от 01.09.2017 г. № 1)**