

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ
ГБОУ ВО МО «АКАДЕМИЯ СОЦИАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ»

Кафедра Государственного и муниципального управления
(наименование)

Аннотация
к рабочей программе учебной дисциплины

Управленческий консалтинг
(наименование учебной дисциплины)

Образовательная программа бакалавриата
(наименование образовательной программы)

38.03.04 «Государственное и муниципальное управление»
(код и наименование направления подготовки)

Уровень высшего образования - бакалавриат
(уровень образования)

Автор(ы): Касимов Л.Б. кандидат экономических наук, доцент кафедры государственного и муниципального управления

ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Целями учебной дисциплины «Управленческий консалтинг»

являются: формирование общекультурных и профессиональных компетенций бакалавра государственного и муниципального управления, знаний и умений в области консультирования по экономике и управлению

Задачи учебной дисциплины:

- дать бакалаврам знание теории и практических аспектов консалтинговой деятельности, а также приобретение практических навыков, которые позволят решать задачи профессиональной консультационной деятельности;
- представлять потребности и проблемы реальных предприятий и организаций, понять как осуществляются экономические процессы на практике;
- развить способности к реализации своих экономических знаний в форме консалтинговых услуг.

МЕСТО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Цикл учебного плана

Учебная дисциплина «Управленческий консалтинг» реализуется в вариативной части профессионального цикла Б1 ОПВО бакалавриата по направлению подготовки 38.03.04 «Государственное и муниципальное управление» очной и заочной форм обучения.

Место учебной дисциплины в структурно-логической схеме

Дисциплина «Управленческий консалтинг» находится в логической и содержательно-методической взаимосвязи с другими частями ООП и базируется на знаниях, полученных при изучении дисциплин общенаучного и профессионального цикла, таких как: «Основы государственного и

муниципального управления», «Государствоведение», «Исследование социально-экономических и политических процессов», «Социология управления», «Деловые коммуникации», «Основы делопроизводства», «Теория управления» и др. Набор входящих знаний и умений, состоящих в понимании основных принципов управления, основ государственной службы, социологии, психологии, стратегии и теории управления, обеспечивают требуемый фундамент для изучения дисциплины.

**ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ
ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ, СООТНЕСЕННЫХ
С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОПВО
(КОМПЕТЕНЦИЯМИ ВЫПУСКНИКА)**

Процесс освоения учебной дисциплины направлен на формирование у обучающихся следующих общекультурных, общепрофессиональных и профессиональных компетенций в соответствии с основной профессиональной образовательной программой бакалавриата по направлению подготовки 38.03.04 Государственное и муниципальное управление:

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-2);

умением определять параметры качества управленческих решений и осуществления административных процессов, выявлять отклонения и принимать корректирующие меры (ПК-21);

владением технологиями, приемами, обеспечивающими оказание государственных и муниципальных услуг физическим и юридическим лицам (ПК-24).

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен демонстрировать следующие результаты (табл. 1):

Таблица 1

Формируемые компетенции		Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю), характеризующие этапы формирования компетенций		
код	наименование	из ФГОС ВО		
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	Знать	3.1	специфику предоставления услуг управленческого консалтинга;
			3.2	основные этапы и особенности консалтингового процесса;
			3.3	о поведенческих аспектах консультационного процесса и взаимоотношениях консультант – клиент;
			3.4	о специфике маркетинга консалтинговых услуг;
			3.5	методы генерирования идей, сбора данных;
			3.6	методы воздействия на управленческую структуру организации;
			3.7	технологии проведения тренингов,
		Уметь	У.1	формировать принципы и правила для успешной работы в команде;
			У.2	отличать признаки этапов жизненного цикла команды;
			У.3	определять признаки фаз цикла преобразований

Формируемые компетенции		Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю), характеризующие этапы формирования компетенций		
код	наименование			
		Владеть	В.1	навыками: интервьюирования, анкетирования, работы в дискуссионной группе;
			В.2	идентификации проблемы в клиентской команде;
			В.3	анализа проблем, выявления причин их возникновения;
			В.4	навыками наставничества и навыками формирования творческого мышления в команде
Формируемые компетенции		Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю), характеризующие этапы формирования компетенций		
код	наименование			
ПК-21	умением определять параметры качества управленческих решений и осуществления административных процессов, выявлять отклонения и принимать корректирующие меры	из ФГОС ВО		
		Знать	3.1	специфику предоставления услуг управленческого консалтинга;
			3.2	основные этапы и особенности консалтингового процесса;
			3.3	о поведенческих аспектах консультационного процесса и взаимоотношениях консультант – клиент;
			3.4	о специфике маркетинга консалтинговых услуг;
			3.5	методы генерирования идей, сбора данных;
			3.6	методы воздействия на управленческую структуру организации; технологии проведения тренингов,
		Уметь	У.1	формировать принципы и правила для

Формируемые компетенции		Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю), характеризующие этапы формирования компетенций		
код	наименование			
			У.2	успешной работы в команде;
			У.3	отличать признаки этапов жизненного цикла команды;
				определять признаки фаз цикла преобразований
		Владеть	В.1	навыками:
				интервьюирования, анкетирования, работы в дискуссионной группе;
			В.2	идентификации проблемы в клиентской команде;
			В.3	анализа проблем, выявления причин их возникновения;
			В.4	навыками наставничества и навыками формирования творческого мышления в команде
Формируемые компетенции		Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю), характеризующие этапы формирования компетенций		
код	наименование	из ФГОС ВО		
ПК-24	владением технологиями, приемами, обеспечивающими оказание государственных и муниципальных услуг физическим и юридическим лицам	Знать	3.1	специфику предоставления услуг управленческого консалтинга;
			3.2	основные этапы и особенности консалтингового процесса;
			3.3	о поведенческих аспектах консультационного процесса и взаимоотношениях консультант – клиент;
			3.4	о специфике маркетинга консалтинговых услуг;
			3.5	методы генерирования идей, сбора данных;
			3.6	методы воздействия на управленческую структуру организации;
			3.7	технологии проведения тренингов.

Формируемые компетенции		Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю), характеризующие этапы формирования компетенций			
код	наименование				
		Уметь	У.1	формировать принципы и правила для успешной работы в команде;	
			У.2	отличать признаки этапов жизненного цикла команды;	
			У.3	определять признаки фаз цикла преобразований	
		Владеть	В.1	навыками: интервьюирования, анкетирования, работы в дискуссионной группе; идентификации проблемы в клиентской команде;	
				В.2	анализа проблем, выявления причин их возникновения;
				В.3	навыками наставничества и навыками формирования творческого мышления в команде

Формируемые компетенции		Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю), характеризующие этапы формирования компетенций		
код	наименование			
ПК-21	умением определять параметры качества управленческих решений и осуществления административных процессов, выявлять отклонения и принимать корректирующие меры	из ФГОС ВО		
		Знать	3.1	специфику предоставления услуг управленческого консалтинга;
			3.2	основные этапы и особенности консалтингового процесса;
			3.3	о поведенческих аспектах консультационного процесса и взаимоотношениях консультант – клиент;
			3.4	о специфике маркетинга консалтинговых услуг;

Формируемые компетенции		Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю), характеризующие этапы формирования компетенций		
код	наименование			
			3.5 3.6 3.7	методы генерирования идей, сбора данных; методы воздействия на управленческую структуру организации; технология проведения тренингов.
		Уметь	У.1 У.2 У.3	формировать принципы и правила для успешной работы в команде; отличать признаки этапов жизненного цикла команды; определять признаки фаз цикла преобразований
		Владеть	В.1 В.2 В.3 В.4	навыками: интервьюирования, анкетирования, работы в дискуссионной группе; идентификации проблемы в клиентской команде; анализа проблем, выявления причин их возникновения; навыками наставничества и навыками формирования творческого мышления в команде

СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Содержание тем дисциплины

Тема 1. Консалтинг как элемент инфраструктуры развития бизнеса.

Природа и цели консалтинга, консультант и клиент. Консалтинг и инновации. Основные типы консалтинга и методические подходы. Типы консалтинговых организаций и виды услуг. Особенности консалтинга в различных сферах менеджмента: общее управление, управление финансами, маркетинг и сбыт, управление производством, управление кадрами. Управленческое консультирование как профессиональная карьера. Организационная инфраструктура профессии (ассоциации и другие виды объединений; сертификация и лицензирование). Профессиональная этика в консультационной работе. История, современное состояние и перспективы развития консалтинга.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. Основные типы консалтинга;
2. История, современное состояние и перспективы развития консалтинга;
3. Профессиональная этика в консультационной работе.

Тема 2. Содержание консалтингового процесса.

Структура и стадии осуществления консалтингового проекта. Начало работы над проектом. Первые контакты с клиентом, первичное диагностирование задачи, планы проекта, коммерческое предложение клиенту, заключение контракта на оказание консалтинговых услуг. Диагностирование. Концептуальная структура диагностирования, выделение необходимых факторов, источники и пути их получения, анализ полученных сведений, обратная связь с клиентом. Планирование деятельности. Поиск идей для возможных решений, разработка и оценка имеющихся альтернатив, представление клиенту предложений возможных направлений деятельности. Реализация проекта. Роль консультанта в решении поставленной задачи, планирование и мониторинг в процессе решения задачи, обучение и

повышение квалификации персонала фирмы заказчика, тактические приемы руководства для внесения изменений в методы работы, система поддержки и контроля в новых условиях. Завершение работы над проектом. Выбор оптимального времени для прекращения работы консультанта в фирме, оценка проведенной работы, будущее сотрудничество по данной проблеме, окончательный отчет.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ:

1. Структура и стадии консалтингового проекта;
2. Первичное диагностирование задачи, планы проекта;
3. Роль консультанта в решении поставленной задачи, планирование и мониторинг в процессе решения задачи.

Тема 3. Основные требования к профессиональным консультантам.

Анализ и решение проблем. Системный подход к решению проблем в управлении и бизнесе. Методы анализа функционирования предприятия. Сбор данных и техника записи. Методы анализа данных и поставленных задач. Методы разработки предложений. Техника творческого мышления. Методы оценки и выбора альтернатив. Методы измерения и оценки результатов, полученных в итоге осуществления консалтинговых проектов. Поведение и коммуникации. Поведенческие аспекты консультационного процесса и взаимоотношения консультант— клиент. Психология клиента. Техника диагностирования позиций, взаимоотношений, стилей поведения и управления в организациях. Методы содействия переменам в людях и организациях. Методы общения и убеждения. Работа в группе и проведение собраний. Использование тренинга в консалтинге. Оценка потребностей обучения. Подготовка программ обучения. Методы обучения руководства и персонала. Этикет в отношениях “консультант—клиент”. Форма составления отчета для клиента. Маркетинговая и управленческая деятельность для

осуществления консультационных проектов. Принципы маркетинга, используемые для обеспечения спроса на консультационные услуги. Техника маркетинга. Предложения заказчику (планирование, подготовка, презентация). Консалтинговые контракты и их обсуждение. Установление вознаграждения. Структура, планирование и подбор персонала для осуществления консалтингового проекта. Руководство и контроль за выполнением заказа. Подготовка отчетов заказчику и консультационной фирме.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. Системный подход к решению проблем в управлении и бизнесе;
2. Поведенческие аспекты консультационного процесса и взаимоотношения консультант— клиент;
3. Поведение и коммуникации;
4. Структура, планирование и подбор персонала для осуществления консалтингового проекта.

Тема 4. Стратегическое планирование работы консалтинговой фирмы.

Создание консультационной фирмы. Экономика и стратегия консультационной фирмы. Юридическая форма и организационная структура. Культура фирмы и стиль управления. Набор, обучение и оплата консультантов. Управление финансами. Текущее управление фирмой и контроль. Мониторинг деятельности фирмы. Структура администрации.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. Экономика и стратегия консультационной фирмы;
2. Культура фирмы и стиль управления.

Тема 5. Функциональное консультирование.

Консалтинг в управлении финансами. Финансовая оценка. Оборотный капитал и управление ликвидами. Структура капиталовложений и финансовые рынки. Слияния и приобретения. Финансы и финансовые операции: анализ капиталовложений. Система учета и бюджетный контроль. Управление финансами при инфляции. Совместное проведение операций с зарубежными партнерами и использование внешних финансовых рынков. Консалтинг в области маркетинга и сбыта. Стратегический уровень в маркетинге, маркетинговые операции. Консалтинг в торговых фирмах. Международный маркетинг. Транспортировка товаров. Общественные отношения. Консалтинг в управлении производством. Продукция. Методы и организация производства. Управление людьми в процессе производства. Консалтинг в управлении кадрами и повышение их профессионального уровня. Изменяющийся характер функции персонала. Политика, практика и анализ кадров. Планирование кадров. Комплектование штатов и отбор. Мотивация и вознаграждение. Развитие кадрового потенциала. Трудовые отношения между административно-управленческим персоналом и работниками. Консалтинг в управлении малым бизнесом. Характеристика малого предприятия. Роль консультанта и характер его деятельности. Консалтинг в жизненном цикле малого предприятия. Зоны особого внимания. Консалтинг в управлении государственным сектором Особенности консалтинга в государственном секторе. Государственный сектор и внешние факторы. Подготовка руководителей государственных организаций и их мотивация. Разработка и внедрение программы по повышению эффективности деятельности государственных организаций.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. Консалтинг в управлении финансами;
2. Консалтинг в области маркетинга и сбыта;

3. Консалтинг в управлении производством;

4. Консалтинг в управлении кадрами и повышение их профессионального уровня;

5. Консалтинг в управлении малым бизнесом;

6. Консалтинг в управлении государственным сектором;

7. Разработка и внедрение программы по повышению эффективности деятельности государственных организаций.

Тема 6. Методы анализа и решения проблем в управленческом консалтинге.

Реинжиниринг бизнес процессов - основные понятия и принципы, факторы, способствующие успешному проведению, организационные аспекты реинжиниринга, организационные изменения как результат его проведения, новая организационная структура компании, построение моделей бизнес процессов. Бенчмаркинг – определение, цели проведения, этапы, виды, факторы успеха, определяющие процесс бенчмаркинга, принципы бенчмаркинга. Аутсорсинг – понятие, виды, выгоды от его использования. Коучинг – определение, виды, этапы, технология проведения деловых игр, тренингов.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. Реинжиниринг бизнес процессов;

2. Бенчмаркинг – определение, цели проведения, этапы;

3. Аутсорсинг – понятие, виды.

Тематический план
Очная форма обучения

Наименование разделов и тем дисциплины	Контактная работа, ч				СР С	Все го час ов	Ком пете нции	Приз нак комп етенц ии
	Л	СЗ (с И А М)	ПЗ (с ИА М)	К СР				
Тема 1. Консалтинг как элемент инфраструктуры развития бизнеса	4	4	4				ПК-2	3-1
Тема 2. Содержание консалтингового процесса	6	6	6				ПК-2	3-1
Тема 3. Основные требования к профессиональным консультантам	4	4	4				ПК-2	3-1
Тема 4. Стратегические планирование работы консалтинговой фирмы	4	4	4				ПК-21	3-1
Тема 5. Функциональное консультирование	6	6	6				ПК-21	3-2, У-1, В-1
Тема 6. Методы анализа и решения проблем в управленческом консалтинге	8	8	8				ПК-24	3-2, У-1, В-1
экзамен								
Итого:	32	32	32					